Deutscher Bundestag
11. Wahlperiode

Drucksache 11/3888

Unterrichtung

durch die Bundesregierung

Vorschlag für eine Richtlinie des Rates betreffend die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung
— KOM(88) 377 endg. — SYN 153
»Rats-Dok. Nr. 8804/88«

Eine Gemeinschaftsregelung für Beschaffungen in den bisher ausgenommenen Sektoren: Wasser, Energie, Verkehr und Telekommunikation
— KOM(88) 376 endg.
»Rats-Dok. Nr. 8803/88«

Gemäß Artikel 2 Satz 2 des Gesetzes vom 27. Juli 1957 zugeleitet mit Schreiben des Chefs des Bundeskanzleramtes vom 3. November 1988 — 121 — 680 70 — E — Wi 68/88 — und 2. Dezember 1988 — 121 — 680 70 — E — Oe 21/88.

Diese Vorlage ist mit Schreiben der Kommission der Europäischen Gemeinschaften vom 11. Oktober 1988 dem Herrn Präsidenten des Rates der Europäischen Gemeinschaften übermittelt worden.

Das Verfahren der Zusammenarbeit mit dem Europäischen Parlament ist einzuhalten; der Wirtschafts- und Sozialausschuß ist anzuhören.

Der Rat müßte seinen gemeinsamen Standpunkt spätestens Ende Juni 1989 festlegen.

Gemäß § 93 Satz 3 GO-BT am 20. Januar 1989 angefordert, siehe auch Drucksachen 11/3558 Nr. 3.6, 11/3703 Nr. 2.2.

Vorschlag für eine Richtlinie des Rates betreffend die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung
(von der Kommission vorgelegt)

Inhalt

A. Das Problem allgemein und das Erfordernis einer neuen Initiative

1. Die geltenden Richtlinien über öffentliche Liefer- und Bauaufträge schließen bestimmte Tätigkeitsbereiche von ihrem Anwendungsbereich speziell aus.

2. So findet die Richtlinie 77/62/EWG [1]) über Lieferaufträge keine Anwendung auf Lieferaufträge, die von Verkehrsträgern, von Versorgungsbetrieben für Wasser und Energie sowie von im Fernmeldewesen tätigen Einrichtungen vergeben werden. In der geänderten Richtlinie vom März 1988 [2]) wird die Ausnahme dahin neu formuliert, daß die Bestimmungen dieser Richtlinie keine Anwendung finden auf Lieferaufträge öffentlicher Auftraggeber, die von Beförderungsunternehmen des Land-, Luft- und Schiffsverkehrs vergeben werden oder Lieferaufträge öffentlicher Auftraggeber, sofern diese die Versorgung mit Trinkwasser zum Gegenstand haben, oder Lieferaufträge öffentlicher Auftraggeber, deren Haupttätigkeit die Versorgung mit Energie ist oder deren Haupttätigkeit im Bereich des Fernmeldewesens liegt. Mit diesen Änderungen in der Formulierung wurde bezweckt, die Textauslegung zu klären dadurch, daß insbesondere die Ausnahme im Verkehrsbereich auf Beförderungsunternehmen im Unterschied zu öffentlichen Versorgungsunternehmen der Verkehrsinfrastruktur wie Häfen und Flughäfen begrenzt wurde.

3. Die Richtlinie über Bauaufträge 71/305/EWG [3]) gilt weder für öffentlich/rechtliche Verkehrsträger noch für Aufträge, die von Versorgungsbetrieben für Wasser und Energie vergeben werden. Bekanntlich wurden die zuständigen Stellen für Leistungen im Fernmeldebereich von der Richtlinie über Bauaufträge nicht speziell ausgenommen, so daß vier solcher Einrichtungen, die die Rechtsstellung staatlicher Behörden haben, erfaßt worden sind, andere hingegen nicht. Mit dem Änderungsvorschlag zu der Richtlinie über Bauaufträge wird versucht, die Auslegung dieser Texte durch ähnliche wie die kürzlich im Fall der Richtlinie über Lieferaufträge angenommenen Änderungen [4]) zu erleichtern.

4. Als Grund für die Ausnahmen wurde angeführt, daß einige Einrichtungen mit Tätigkeiten in den betreffenden Bereichen öffentliche Auftraggeber waren, andere hingegen private. Mit der Ausnahme von Bauaufträgen im Telekommunikationssektor wurde es daher für notwendig erachtet, diese Bereiche vom Geltungsbereich der Richtlinie auszunehmen, bis Lösungen zur Berücksichtigung dieser besonderen Gegebenheiten ausgearbeitet worden sind.

5. Der vorliegende Vorschlag für eine Richtlinie ist auf die Bereiche Wasser, Energie und Verkehr begrenzt. Das Fernmeldewesen wird in einem eigenen Vorschlag erfaßt, der jedoch in seinem Anwendungsteil dem vorliegenden ganz ähnlich ist.

6. Zur Vollendung des Binnenmarkts bis 1992 müssen die zusätzlichen Maßnahmen, die erwogen worden waren, als die Ausnahmen ursprünglich gemacht wurden, jetzt getroffen werden. Die wirtschaftliche Begründung hierfür ist klar, wie auch in kürzlichen Untersuchungen über die Vorteile der Vollendung des Binnenmarkts dargelegt wurde [1]). Außerdem haben die im Europäischen Rat vereinigten Regierungen der Mitgliedstaaten wiederholt darauf hingewiesen, wie wichtig es ist, daß die gemeinschaftlichen Organe alle für die Öffnung des öffentlichen Auftragswesens nötigen Entscheidungen möglichst rasch treffen.

B. Die beiden Seiten der Gleichung: Der Anwendungsbereich und die aufzuerlegenden Verpflichtungen

7. Wie schon dargelegt, wurde die Ausnahme der maßgeblichen Bereiche in erster Linie damit begründet, daß in manchen Staaten eine besondere Tätigkeit einem „öffentlichen" Auftraggeber, dagegen in anderen einem „privaten" Auftraggeber oder auch beiden zugewiesen wurde. Überdies ist sogar der Begriff öffentlicher Auftraggeber entsprechend dem jeweiligen nationalen und Regelungsrahmen höchst unterschiedlich. Daher würde jeglicher gemeinsame Ansatz zur Lösung des Problems, bei dem versucht wird, sich einfach auf eine Unterscheidung zwischen öffentlichen und privaten Auftraggebern zu stützen, von Anfang an auf enorme Schwierigkeiten stoßen und wäre voraussichtlich zum Scheitern verurteilt. Es muß ein Begriff entwickelt werden, der das Problem des Auftragswesens in einer Weise anspricht, die über die Unterscheidung zwischen öffentlich und privat hinausgeht und es ermöglicht, im wesentlichen gleiche Verhältnisse ungeachtet ihrer Unterschiede in der Rechtsform in gleicher Weise zu regeln.

8. Demgemäß liegt dem Vorschlag, was den Anwendungsbereich betrifft, die Ermittlung der objektiven Umstände zugrunde, die Unternehmen in diesen Bereichen dazu veranlassen, Beschaffungspolitiken zu betreiben, welche insofern unwirtschaftlich sind, als sie nicht gewährleisten, daß systematisch das beste Angebot eines Lieferers oder Auftraggebers in der Gemeinschaft, sondern inländische Lieferer bevorzugt werden.

9. Besonders bedeutsam sind zwei Arten von Umständen.

10. Zunächst befinden sich öffentliche oder private Unternehmen infolge der — technischen, wirtschaftlichen oder rechtlichen — Schranken für potentielle Wettbewerber in einer Lage, die sie von der Marktmacht soweit isoliert, daß sie außer dem Ziel, stets das

[1]) ABl. L 13 vom 15. Januar 1977.
[2]) Richtlinie 88/295/EWG vom 22. März 1988, ABl. L 127 vom 20. März 1988.
[3]) ABl. L 185 vom 25. August 1971.
[4]) KOM(88) 354 endg. vom 20. Juni 1988.

[1]) Vgl. *„The economics of 1992"*, European Economy Nr. 35, März 1988.

beste Angebot zu sichern, noch andere verfolgen können, einschließlich dem Schutz inländischer Lieferer und Auftraggeber.

11. Diese verhältnismäßige Bevorzugung kommt auf mehrfache Weise zustande. Der Auftraggeber kann ein förmliches Rechtsmonopol territorialer Art besitzen; ein eindeutiger Fall dieser Art liegt beispielsweise im Fernmeldewesen vor. Auch ohne ein echtes Monopol kann die Zahl der Marktbeteiligten durch technische, rechtliche oder wirtschaftliche Faktoren oder durch eine Kombination aller dieser Faktoren so beschränkt werden, daß der Wettbewerb geschwächt und die Verhaltensweise der betroffenen Auftraggeber nicht marktgelenkt ist.

12. Werden eine Ware oder eine Leistung beispielsweise mittels eines technischen Netzes bereitgestellt, so tendiert das System natürlicherweise zur Entwicklung in ein Monopol oder Oligopol. Diese natürliche Tendenz kann durchaus verstärkt werden, sofern der Staat für die Verwaltung des Netzes besondere Rechte oder Befugnisse erteilt. Die — öffentlichen oder privaten — Auftraggeber, die dieses Netz beliefern oder verwalten, sind in einer Lage, in der die Wettbewerbskräfte so schwach sind, daß Regelungen oder sonstige Regierungsmaßnahmen zum Ausgleich für notwendig erachtet.

13. Die zweite Art von Voraussetzung für ein unwirtschaftliches Beschaffungswesen, die oft, doch nicht immer mit Schranken für den Marktzugang verbunden ist, besteht in der Möglichkeit für den Staat, gegenwärtige oder künftige Geschäfte eines Auftraggebers zu beeinflussen. Die Möglichkeiten dazu sind vielfach. Der öffentliche Charakter eines Auftraggebers beinhaltet oft automatisch solche Einflußmöglichkeiten: beispielsweise staatliche Kontrolle der Verwaltung oder Finanzierung des Unternehmens. Jedoch können auch private Auftraggeber staatlichem Einfluß unterliegen, vor allem wenn eine wichtige Tätigkeit von der fortgesetzten Billigung des Staates abhängt, beispielsweise einer Konzession oder einer Genehmigung für eine solche Tätigkeit. In diesen Fällen überrascht es kaum, daß — selbst ohne ausdrücklichen Antrag — ein öffentlicher Auftraggeber zu dem Ergebnis gelangen kann, daß es langfristig in seinem Interesse liegt, die staatlichen Ziele — trotz der kurzfristigen Kosten — als seine eigenen zu akzeptieren und inländische Firmen denjenigen anderer Mitgliedstaaten vorzuziehen.

14. Wo die beiden Voraussetzungen, Isolierung vom Markt und staatliche Beeinflussung, in bedeutsamem Maße — und möglicherweise auf Jahre hinaus — gegeben sind, werden für Lieferer oder Auftraggeber aus anderen Mitgliedstaaten, so wettbewerbsfähig sie auch sein mögen, wesentliche Märkte verschlossen bleiben. Tatsächlich entsteht in manchen Fällen ein Teufelskreis, an den sich außenstehende Unternehmen gar nicht erst heranwagen, denn es würde eine Vergeudung von Mitteln bedeuten, die ein verantwortungsbewußter Unternehmer nicht rechtfertigen könnte.

15. Natürlich können die erwähnten beiden Umstände in stärkerem oder geringerem Maße gegeben sein. In manchen Fällen ist verhältnismäßig leicht zu erkennen, daß ein besonderer Tätigkeitsbereich im Hinblick auf die genannten Umstände als vorrangig behandelt werden sollte. Auf der anderen Seite besteht in anderen Bereichen gegenwärtig kein Handlungsbedarf. In der Mitte sind Fälle, in denen die richtige Beurteilung schwieriger ist und verschiedene Ansichten vertreten werden können. Die besonderen Gegebenheiten jedes Falls werden unter den Ziffern 35 bis 42 behandelt.

16. *Die Verpflichtungen* für Auftraggeber, auf die die neuen gemeinschaftlichen Vorschriften angewendet werden sollen, haben deren besonderen Charakter uneingeschränkt zu berücksichtigen. Ob es sich nun um öffentliche oder private Auftraggeber handelt, alle unterscheiden sich von den eigentlichen Verwaltungsorganisationen, die durch die bestehenden Richtlinien erfaßt worden sind, dadurch, daß sie wirtschaftliche oder industrielle Zwecke verfolgen. Zur Erreichung ihrer Ziele benutzen sie außerdem oft eine technische Infrastruktur, die möglicherweise kompliziert und höchst spezialisiert ist. Es sind im wahren Sinne Unternehmen, die mit gewöhnlichen Unternehmen, die den obenstehenden besonderen Bedingungen nicht unterliegen, vieles gemeinsam haben.

17. Dementsprechend sollten die für sie festzulegenden Vorschriften anders als die seit langem für die Verwaltungsbürokratien geltenden Regeln ausgestaltet sein.

Damit die beteiligten Unternehmen ihre Beschaffungstätigkeiten effektiv gemäß ihren besonderen Gegebenheiten verwalten können, bedarf es größerer Elastizität. Die Anforderungen sind nicht als umfassende Regelung der Beschaffungsfunktion, sondern als Mindestgarantien aufzufassen, damit die betreffenden Unternehmen sich von allen Angeboten wettbewerbsfähiger Unternehmen in der Gemeinschaft das beste zu sichern vermögen.

18. Die beabsichtigte Regelung bildet einen Rahmen für eine solide Geschäftspraxis. Vieles wird von den Einkäufern selbst gemäß ihren besonderen Erfordernissen und Gegebenheiten in Einzelheiten bestimmt werden. Die Wahl des offenen, nichtoffenen oder Verhandlungsverfahrens und die besondere Art und Weise, wie die Verfahren für den Wettbewerb geöffnet werden, wird flexibel gehandhabt werden können. Die herkömmlichen Bekanntmachungen mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe im offenen Verfahren; regelmäßige Bekanntmachungen über Einkaufsabsichten; Aufforderungen an Lieferer, die sich durch ein Eignungssystem qualifiziert haben; finden alle ihren Platz im System. Das Gegenstück zu dieser Flexibilität ist, daß keines der Verfahren diskriminierend sein darf; daß mit bestimmten Rahmenbestimmungen der Richtlinie vereinbare objektive Kriterien zugrunde gelegt werden; und vor allem, daß diese Kriterien transparent sind und überwacht werden können, um so zu einem Klima gegenseitigen Vertrauens beizutragen, ohne das eine Marktöffnung effektiv nicht zustande käme. Auf die Hauptanforderungen wird im nachstehenden Teil D näher eingegangen.

C. Der Geltungsbereich

(1) Das allgemeine Vorgehen

19. Wie schon dargelegt, sind nationalistische Einkaufspraktiken nicht nur bei öffentlichen Auftraggebern feststellbar. Private Auftraggeber, die von den Marktkräften isoliert und in enger Beziehung sowohl zum Staat als auch zu ihren herkömmlichen inländischen Lieferern stehen, betreiben in manchen Fällen über lange Zeit hinweg eine ähnliche Politik.

20. Die vorgeschlagenen Regeln zielen darauf ab, die objektiven Umstände festzulegen, in denen Auftraggeber in den ausgeschlossenen Bereichen, unabhängig von ihrem öffentlichen oder privatrechtlichen Status, nationale Beschaffungsstrategien verfolgen können.

(2) Der Regelungsmechanismus

21. Darüber hinaus werden die Bestimmungen über die zwangsläufig allgemein formulierten Umstände durch eine Reihe von Anhängen ergänzt, in denen die betreffenden Auftraggeber möglichst genau für jeden Mitgliedstaat aufgeführt werden; so soll ein Höchstmaß an Rechtssicherheit gewährleistet werden. In bestimmten Bereichen oder für bestimmte Mitgliedstaaten besteht der Anhang aus einer Namensliste der Auftraggeber; in anderen bezieht er sich auf Gruppen von Auftraggebern, die durch den Hinweis auf einzelstaatliche Regelungen bestimmt werden; und in einigen Fällen ist der Anhang eine Kombination von Namen und Gruppen. Dadurch erhält der einzelstaatliche Gesetzgeber eine möglichst kurze und präzise Kennzeichnung der den gemeinschaftlichen Bestimmungen unterliegenden Organisationen. Die Anhänge werden auch für die Kommission die Durchführung der Richtlinien nach ihrem Inkrafttreten erleichtern. Ein Mechanismus für die Überarbeitung der Anhänge ist ebenfalls vorgesehen.

(3) Die betroffenen Bereiche

22. In der ersten Gruppe von Fällen wird eine Leistung für die Öffentlichkeit durch ein technisches Netz ausgeführt, das durch sein bloßes Bestehen den Wettbewerbsspielraum eingrenzt. Ist ein solches Netz einmal eingeführt worden, sind die Aussichten für einen Wettbewerb durch ein Alternativnetz oder neu hinzukommende Auftraggeber praktisch gering. Keine Aussichten bestehen, wenn das natürliche Monopol oder Oligopol durch die Gewährung besonderer oder ausschließlicher Rechte oder durch öffentliche Genehmigungsmechanismen, die Neuzugänge ausschließen, rechtliche Verstärkung erhält.

23. Derartige Verhältnisse sind in den ausgenommenen Sektoren im Hinblick auf die Netze, mittels derer in Verbindung mit der Erzeugung, Fortleitung oder Abgabe von Trinkwasser, elektrischem Strom, Gas oder Wärme eine Leistung für die Öffentlichkeit erbracht wird, anzutreffen.

24. Die zweite Gruppe ist in vielen Fällen der erstgenannten ähnlich: Netze, die eine Leistung für die Öffentlichkeit im Verkehrsbereich ausführen. In der Tat ist die Lage, wenn die Leistung von einem einzelnen technischen Netz wie Eisenbahn oder Untergrundbahn ausgeführt wird, genau die gleiche. Indes müßte im Verkehrsbereich der Netzbegriff etwas großzügiger definiert werden und auch diejenigen Systeme einschließen, bei denen das „Netz" kein technisches System wie im Eisenbahn- oder Straßenbahn-, sondern wie im städtischen Omnibusverkehr ein Straßenverbindungsnetz ist, in dem Fahrzeuge unter behördlich festgelegten Voraussetzungen eingesetzt werden. Wo der Staat den Zugang zu solchen Netzen einschränkt, sind sowohl die öffentlichen als auch die privaten Auftraggeber von den Marktkräften isoliert und nicht zuletzt bei ihren Einkäufen staatlichem Einfluß ausgesetzt. Dementsprechend beziehen sich die Vorschläge auf Auftraggeber, die im Verkehrsbereich Leistungen für die Öffentlichkeit im Eisenbahn-, Straßenbahn- oder Obusverkehr sowie Omnibusleistungen unter Betriebsbedingungen ausführen, die von einer Behörde bestimmt werden, einschließlich deren Bedingungen auf den zu bedienenden Strecken.

25. Die dritte Fallgruppe betrifft Situationen, in denen ein Auftraggeber aufgrund einer staatlichen Konzession oder Genehmigung ein bestimmtes Gebiet zu einem gegebenen Zweck nutzt. Auch hier ist der Einfluß der Marktkräfte auf die beteiligten Auftraggeber oft erheblich reduziert; sie sind dem Einfluß des Staates in vielfacher Hinsicht ausgesetzt, nicht zuletzt, weil eine Konzession oder Genehmigung verlängert oder andere ähnliche Konzessionen oder Genehmigungen erlangt werden sollen. Selbst wenn Wettbewerbskräfte noch in gewissem Maße vorhanden sind, unterliegen diese staatlichem Einfluß, weil sie eine Konzession weiter benötigen oder neue Konzessionen beantragen müssen, was oft das Einkaufsverhalten bestimmt.

26. Die Vorschläge erfassen dementsprechend zwei Arten einer solchen Situation: die Nutzung von Gebieten zum Zwecke der Aufsuchung oder Gewinnung von Öl, Gas, Kohle oder sonstigen Festbrennstoffen oder zum Zwecke der Bereitstellung von Flughafen-, See- und Binnenhafen- oder sonstigen Endpunkteinrichtungen für Träger im Luft-, See-, Land- oder Binnenschiffsverkehr.

(4) Sektorale Unterschiede

27. Die Beratungen über den Entwurf für einen Richtlinienvorschlag über den Bereich Wasser, Energie und Verkehr ergaben keine so zahlreichen oder bedeutsamen Unterschiede zwischen den Sektoren, daß diese nicht in einem einzelnen Rechtsinstrument erfaßt werden können. Insbesondere die Bestimmungen über technische Normen und Spezifikationen, Auftragsvergabeverfahren und Transparenz entsprechen offensichtlich den Erfordernissen aller dieser Bereiche. Der Anwendungsbereich der Richtlinie muß natürlich mit Bezug auf die einzelnen Sektoren festgelegt werden; doch wird die Möglichkeit, eine einzige Richtlinie einzuführen, hierdurch nicht in Frage gestellt. Eine weitere Anpassung der Richtlinie wäre

gegebenenfalls möglich, um zusätzlichen sektoralen Besonderheiten, etwa Unterschieden der Schwellenwerte, Rechnung zu tragen. Für derartige Änderungen müßte die Richtlinie nicht in mehrere Rechtsinstrumente aufgeteilt oder ihre Struktur grundlegend geändert werden.

28. Die Beratungen der mit Fragen der Telekommunikation beauftragten Gruppen, insbesondere der Gruppe Hoher Beamter „Telekommunikation" (SOGT) führten zu dem Ergebnis, daß die verfügenden Teile dieser Richtlinie und diejenigen des Vorschlags für eine eigene Richtlinie über den Telekommunikationssektor [1]) sich weitgehend gleichen können. Jedoch ist es wegen des besonderen Zusammenhangs mit der Öffnung des öffentlichen Auftragswesens im Telekommunikationssektor, wie im Grünbuch der Kommission beschrieben [2]), besser, den Telekommunikationssektor nicht in diese Richtlinie einzubeziehen.

(5) Ausnahmen für Tätigkeiten, die Gegenstand des Wettbewerbs sind

29. Die bisher ermittelten Auftraggeber sind in verschiedenem Maße von den Marktkräften isoliert. Jedoch genügt das Vorhandensein von Wettbewerb an sich nicht, um ein offenes Beschaffungswesen sicherzustellen.

30. Einige der vorstehend gekennzeichneten Tätigkeiten liegen bis zu einem gewissen Grade im Wettbewerb untereinander (Substitutionswettbewerb). Dies trifft bei verschiedenen Energiequellen zu (Elektrizität, Gas, Öl, Kohle, andere Festbrennstoffe, Wärme). Ebenso gilt dies für verschiedene Verkehrsarten (Straßen-, Schienen-, Luft-, See-, Binnenschiffsverkehr). Jedoch wird das Beschaffungswesen nicht marktgelenkt, auch wenn die Leistungen einer Auftraggebergruppe durch eine andere ersetzt werden können, soweit beide Gruppen gleichermaßen vom Markt isoliert sind, wie dies häufig der Fall ist. Es mag eher zutreffen, daß Einkäufe nach rein geschäftlichen Maßstäben getätigt werden, wenn Auftraggeber im Wettbewerb mit anderen nicht geschützten oder dem Einfluß der Regierung ausgesetzten Unternehmen stehen; aber selbst dann kommt es darauf an, ob andere Faktoren es dem betreffenden Auftraggeber dennoch ermöglichen, eine unrentable Einkaufspraxis zu betreiben. Die Bereitstellung öffentlicher Finanzmittel auf dem einen oder anderen Wege ist ein solcher Faktor. So ist es kaum verwunderlich, daß unter solchen Umständen ein offenes EG-weites Beschaffungswesen nicht hinreichend gewährleistet. Alle Untersuchungsergebnisse deuten darauf hin, daß in den bisher untersuchten Tätigkeitsgruppen bei den Einkäufen eine stark nationale Tendenz besteht.

31. Wettbewerb kann auch in einem der gegebenen Bereiche oder Teilbereiche herrschen, da die Schranken für den Zugang mehr oder weniger absolut sein können. Generell, wenn auch nicht immer, vermindert sich mit zunehmendem Wettbewerbsniveau der potentielle Einfluß des Staates. Die allgemeine Regel gilt jedoch nicht, wenn sich der Staat etwa durch Erteilung ordnungsgemäßer Konzessionen, um die die Auftraggeber sich bewerben, für eine direkte Beeinflussung entscheidet. Einkaufspraktiken können leicht, wenn auch nicht ausdrücklich, zu einem Teil der Phase der Vertragsverhandlungen werden, in der die Erteilung von Konzessionen und Konzessionsbedingungen festgelegt wird.

32. Gleichwohl kann unter bestimmten besonderen Umständen das Wettbewerbsniveau so aussehen, daß — unter Berücksichtigung aller möglicherweise die Einkäufe beeinflussenden Faktoren — mit Sicherheit gefolgert werden kann, daß die beteiligten Auftraggeber vom Markt gezwungen werden, faire und offene Einkaufspolitiken zu betreiben. Dann dürfte es sinnvoll sein, solche Fälle vom Anwendungsbereich der neuen Regelung auszunehmen. Eine Regelung wäre zwecklos, und die Vorschläge wären der Kritik ausgesetzt, es werde eine Regelung um der Regelung willen angestrebt.

33. Aus diesem Grunde enthalten die Vorschlagsentwürfe eine Reihe von Bestimmungen, durch die Situationen Rechnung getragen werden soll, in denen der Markt der Form nach und in Wirklichkeit offen ist, und andere Faktoren, die voraussichtlich zu einer nationalistischen Einkaufspraxis führen, nicht vorhanden sind.

34. Im Verkehrsbereich haben die neuesten Entwicklungen gezeigt, daß öffentlicher Busverkehr weitgehend dereglementiert werden kann. Eine behördliche Genehmigung mag weiterhin erforderlich sein, doch nur um grundlegende Erfordernisse der öffentlichen Sicherheit und Ordnung zu gewährleisten. In diesen Grenzen können und werden die gleichen Strecken mit den gleichen Bestimmungsorten unter gleichen Rechtsvoraussetzungen von einer Vielzahl von Betreibern bedient. Die Einbeziehung von Omnibusunternehmen in die neue Beschaffungsregelung dürfte genausowenig sinnvoll wie die Einbeziehung von Taxiunternehmen sein. Dementsprechend ist der öffentliche Busverkehr vom Anwendungsbereich des Vorschlagsentwurfs ausgenommen, sofern genau festgelegte Bedingungen erfüllt werden, die gewährleisten, daß die Betreiber sich ausschließlich von marktwirtschaftlichen Erwägungen leiten lassen.

35. Überdies bedürfen Beschaffungen zum Zwecke des Weiterverkaufs oder der Vermietung in einem dem Wettbewerb unterliegenden Markt einer besonderen Regelung. Diese Situationen können beispielsweise in den Bereichen Gas und Elektrizität entstehen, wo die in Rede stehenden Auftraggeber Ausrüstungen an Benutzer verkaufen oder vermieten, die diese im Haushalt verwenden, wie beispielsweise Küchen- und sonstige Hausgeräte. Demgemäß ist die Beschaffung solcher Geräte für derartige Zwecke vom Richtlinienentwurf ausgenommen.

36. Nicht zuletzt, weil die Tätigkeit in den ausgeschlossenen Sektoren durch Entwicklungen in den Mitgliedstaaten und auf Gemeinschaftsebene mehr und mehr liberalisiert wird, besteht möglicherweise mehr Handlungsspielraum, um die Reichweite der

---

[1]) KOM(88) 378 endg.

[2]) KOM(87) 290 endg. vom 30. Juni 1987.

neuen gemeinschaftlichen Regelung einzugrenzen. Jedoch ist es wichtig, solche Abgrenzungen genau zu definieren. Anderenfalls könnten sie die Regelung aushöhlen und zu ungerechtfertigter Ungleichbehandlung der einzelnen Mitgliedstaaten führen. Jeder Antrag wird getrennt zu prüfen sein, während der Vorschlag das gesetzgeberische Verfahren durchläuft.

(6) Die eigentlichen Grenzen der Regelung: Ausgenommene und zweifelhafte Fälle

37. Bestimmte Tätigkeiten sollen durch die neue gemeinschaftliche Regelung unbedingt erfaßt werden. Für andere Arten von Tätigkeiten scheint deren Anwendung der Richtlinie unangemessen. Beispielsweise gehört zu dieser Gruppe der Straßenverkehr mit Ausnahme des öffentlichen Busverkehrs.

Der Straßengüterverkehr und private Omnibusdienste in den Mitgliedstaaten stehen im wesentlichen allen Unternehmen offen, wie generell auch Beförderungsleistungen im See- und Binnenschiffsverkehr.

Soweit Wettbewerbsbeschränkungen bestehen und die Mitgliedstaaten Einflußmöglichkeiten haben, spielen diese anscheinend keine bedeutsame Rolle für die Einkaufspraktiken dieser Wirtschaftsteilnehmer insgesamt. Aus diesen Gründen sind diese Tätigkeiten nicht einbezogen worden. Ihre Ausnahme bedeutet jedoch nicht, daß nicht vorgegangen werden könnte oder sollte, wenn es sich in einem besonderen Fall erweist, daß eine Regierung sich eingeschaltet hat, um Einkaufsentscheidungen zu beeinflussen. Wie vorzugehen ist, wird sich danach richten, welche Druckmittel vom Staat verwendet werden und welche Instrumente der Kommission nach dem Vertrag, beispielsweise nach Artikel 30 EWGV oder den gemeinschaftlichen Vorschriften über staatliche Beihilfen zur Verfügung stehen.

38. Drei Tätigkeitsgruppen lassen sich indes nicht ohne weiteres einordnen: die Verkehrsleistungen für die Öffentlichkeit im Luftverkehr, die Verarbeitung, Beförderung und Verteilung von Erdölerzeugnissen und die Beförderungsleistungen für die Öffentlichkeit im Seeverkehr.

39. Bei den *Luftverkehrsgesellschaften* sprechen eine Anzahl von Faktoren für ihre Einbeziehung. Ob öffentlich oder privat, arbeiten sie in den meisten Fällen unter genau geregelten Bedingungen; ihr Zugang zu den Luftverkehrsstrecken ist noch stark begrenzt und von staatlicher Genehmigung abhängig.

40. Andererseits liegen sie auf grenzüberschreitenden Strecken oft in direktem Wettbewerb miteinander und mit Luftverkehrsgesellschaften von Drittländern. Dieser Wettbewerb wächst im Einklang mit der Gemeinschaftspolitik, was den Zugang zum Markt und die Festsetzung der Preise betrifft [1]). Außerdem ist auf der Lieferseite die Industrie bei Flugzeugteilen wie auch bei Motoren stark konzentriert. Die wichtigsten europäischen Lieferer sind bereits in verschiedenen Arten grenzüberschreitender Gemeinschaftsunternehmen zusammengeschlossen. Zunehmend wird Avionik als Bestandteil des Flugzeugs geliefert und dadurch die Möglichkeit, daß Luftfahrtgesellschaften für diese Komponenten inländische Lieferer wählen, eingeschränkt. Schließlich erfordert die Rentabilität, unabhängig davon, wie der Wettbewerb auf bestimmten Flugstrecken strukturiert ist, das richtige Flugzeug einzukaufen.

41. Deshalb ist es angemessen, die Luftverkehrsgesellschaften vorerst von der Richtlinie auszunehmen, damit die Lage weiter geprüft werden kann. Weitere Vorschläge, vielleicht durch Änderung der vorliegenden Vorschläge könnten vorgelegt werden, sofern sich dies später als nötig erweisen sollte.

42. Im Bereich der Verarbeitung, Beförderung und Verteilung von *Erdölerzeugnissen* ist die Struktur der Industrie weit vielfältiger und dezentralisierter als in den zur Aufnahme in den Vorschlag vorgeschlagenen Teilbereichen Energie und Verkehr. Es gibt kein einzelnes technisches Netz wie bei Gas, Elektrizität und Wärme. Zwar gibt es Rohrleitungen, doch sind sie an dem Gesamtverteilungssystem, das die Beförderung und Verteilung im See-, Schienen-, Binnenschiffs- und Straßenverkehr einschließt, verhältnismäßig geringfügig beteiligt.

Die Schranken für den Zugang sind weit weniger bedeutsam, und eine verhältnismäßig große Zahl von öffentlichen und privaten Auftraggebern stehen in allen Mitgliedstaaten, außer in Spanien, unmittelbar miteinander im Wettbewerb. Diese im Wettbewerb stehenden Unternehmen werden nicht auf der Grundlage von Konzessionen oder ähnlichen ausschließlichen Rechten tätig, wie es im Bereich der Erdölsuche und -förderung der Fall ist.

43. Angesichts dieser Umstände ist es nicht ersichtlich, daß diese Auftraggeber in die Richtlinie einbezogen werden müßten. Da außerdem in nächster Zukunft wohl nur eine geringe neue Raffinerie- oder Rohrleitungskapazität eingerichtet werden wird, hätte wahrscheinlich ihre Einbeziehung auch nur sehr begrenzte wirtschaftliche Bedeutung. Demgemäß ist — wie bei den Luftfahrtgesellschaften — eine Einbeziehung des Sektors vorerst nicht angemessen. Jedoch sollte dieser Bereich weiter beobachtet werden.

44. Im *Seeverkehr* sind die meisten, wenn auch nicht alle Unternehmen private Auftraggeber. Ausnahmen bestehen in mehreren Mitgliedstaaten in Form von autonomen Einrichtungen unter Regierungsaufsicht oder Dienststellen staatlicher Eisenbahnen oder Unternehmen in Staatseigentum.

45. Im Schiffbau, in der Schiffsreparatur, bei Schiffsausrüstung und anderen Lieferungen schließen die meisten Schiffahrtslinien offenbar ihre Verträge auf geschäftlicher Grundlage ab. Hierzu trägt der Wettbewerbsdruck mit bei, unter dem die Schiffahrtsgesellschaften der EG auf internationalen Strecken stehen, wie auch die Intensität des Preiswettbewerbs im Schiffbaubereich. Die beträchtlichen staatlichen Bei-

---

[1]) Verordnung des Rates 3975/87/EWG und 3976/87/EWG sowie Richtlinie des Rates 87/601/EWG und Entscheidung des Rates 87/602/EWG, ABl. L 374 vom 31. Dezember 1987; Richtlinie des Rates 83/416/EWG, ABl. L 237 vom 26. August 1983 und Änderungsvorschlag KOM(86) 424 endg./2 vom 8. September 1986.

hilfen für den Schiffbau sind auf Gemeinschaftsebene durch die Richtlinie 87/167/EWG[1]) geregelt.

46. Weiter schaffen die neuesten Entwicklungen bei der Regelung[2]) des Seehandels eine größere Öffnung in diesem Markt. Die Beschränkungen im Marktzugang schaffen offenbar keine Voraussetzungen für einen staatlichen Einfluß zugunsten inländischer Lieferer.

47. Zugleich hat die Bereitstellung staatlicher Beihilfen zur Deckung von Verlusten bestimmter Fährbetriebe, wie sie in einigen Mitgliedstaaten gewährt wurde, offensichtlich in einer Vielzahl von Fällen zur Diskriminierung bei der Auftragsvergabe geführt. Jedoch ist dieses Problem wirtschaftlich begrenzt. Es erscheint nicht wichtig genug, um die Einbeziehung des gesamten Seeverkehrs in den Geltungsbereich der Richtlinie zu begründen. Der Versuch, nur die betroffenen Fährbetriebe einzubeziehen, würde wiederum eine Reihe von vielschichtigen Problemen schaffen, einschließlich des Erfordernisses, für Fairneß zwischen konkurrierenden Auftraggebern zu sorgen, von denen viele die Beihilfen, in denen das Problem wurzelt, nicht erhalten.

48. Demnach dürfte dieses Problem besser durch eine gemeinschaftliche Kontrolle der Beihilfen an die betreffenden Auftraggeber als durch die vollständige oder teilweise Einbeziehung des Seeverkehrs in die neuen Vorschriften zu regeln sein.

(7) Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung

49. Gemäß Artikel 8c des EWG-Vertrages hat die Kommission geprüft, in welchem Umfang den Volkswirtschaften der Mitgliedstaaten in der Anwendung dieser Richtlinie in der Zeit bis 31. Dezember 1992 Anstrengungen abverlangt werden (Mitteilung über eine gemeinschaftliche Regelung der Vergabe von Aufträgen in den ausgenommenen Sektoren: Wasser, Energie, Verkehr und Fernmeldewesen, insbesondere Teile II A 2, 3, 4). Nach dieser Analyse sind besondere Bestimmungen in der Richtlinie neben Artikel 23 über regionale Präferenzen (siehe Ziff. 104) nicht erforderlich. Neue mögliche Maßnahmen können erforderlich werden, je nachdem welche Folgen die Öffnung der in Rede stehenden Märkte haben wird, wie ebenfalls in der Mitteilung dargelegt wurde (Teil II A 4).

(8) Erläuterungen zu Abschnitt I der Richtlinie

50. Abschnitt I der vorgeschlagenen Richtlinie bestimmt den Anwendungsbereich und enthält neben den nötigen Definitionen in Artikel 1 sowohl allgemeine als auch sektorbezogene Bestimmungen.

— Die sektorbezogenen Bestimmungen sind in Artikel 2 niedergelegt, der den Eckstein der Richtlinie bildet, wie auch in Artikel 5;

[1]) ABl. L 69 vom 12. März 1987.

[2]) Verordnungen des Rates 4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86, 4059/86, ABl. L 378 vom 31. Dezember 1986.

— die allgemeinen Bestimmungen sind in den Artikeln 3, 4, 5, 7 und 8 niedergelegt.

Zur Erläuterung der Artikel im einzelnen wird zunächst auf die Definitionen, sodann auf die maßgeblichen Bestimmungen in jedem der Sektoren und anschließend auf die allgemeinen Bestimmungen eingegangen.

Erläuterungen zu Artikel 1 — Definitionen

51. In den Absätzen 1 bis 3 werden die Auftraggeber im öffentlichen Sektor, die gemäß Artikel 2 Absatz 1 zu denjenigen gehören, die diese Richtlinie anzuwenden haben, unter rechtlichen Gesichtspunkten definiert. Diese Auftraggeber schließen gemäß Absatz 1 und 2 den öffentlichen Sektor im Sinne der bestehenden Richtlinien 77/62/EWG und 71/305/EWG ein. Ebenso umfaßt der öffentliche Sektor gemäß Absatz 3 diejenigen öffentlichen Unternehmen, die Gegenstand der Richtlinie über die Transparenz der finanziellen Beziehungen[1]) sind.

52. In Absatz 4 wird der Ausdruck „angeschlossene oder nahestehende Unternehmen" definiert, der in Verbindung mit der Ausnahme von großen Teilen dieser Richtlinie benötigt wird, die gemäß Artikel 2 Absatz 7 für Inhaber von Konzessionen im Sektor Wasser für die Auftragsvergabe innerhalb von Unternehmensgruppen gewährt wird. Der Ausdruck „Konzession" ist in Artikel 1 Absatz 6 definiert.

53. Die Absätze 5, 7 und 8 entsprechen den Definitionen, die in den bestehenden Richtlinien für die Art der erfaßten Aufträge, die Teilnehmer in Vergabeverfahren und die Arten von Vergabeverfahren verwendet werden.

54. Die Absätze 9 bis 13 betreffen die Terminologie, die im Bereich der Normen und technischen Spezifikationen verwendet wird. Sie stehen im Einklang mit den Definitionen der bestehenden Richtlinien, was die Absätze 9 bis 12 betrifft, etwas vereinfacht insbesondere in Absatz 9. Ebenso ist zu bemerken, daß ausdrücklich auf die Qualitätssicherung Bezug genommen wird, um zu klären, daß technische Spezifikationen auch die Fragen wie die nötige Organisation und die Beaufsichtigung von Produktionsabläufen und die Lebensdauer von Produkten und ihre Instandhaltung betreffen. Absatz 13 entspricht der im Entwurf einer Richtlinie über Bauprodukte vorgeschlagenen Definition[2]).

Erläuterungen zu sektorbezogenen Bestimmungen

55. Artikel 2 Absatz 1 ist die Schlüsselbestimmung. Sie bestimmt, welche Art von Auftraggebern diese Richtlinie anzuwenden haben und daß Voraussetzung dafür ist, daß sie Tätigkeiten der in Absatz 3 beschriebenen Art ausführen.

[1]) Richtlinie 80/723/EWG vom 25. Juni 1980, ABl. L 195 vom 29. Juli 1980.

[2]) Ursprünglicher Vorschlag der Kommission: KOM(86) 756 endg./3 vom 17. Februar 1987.

56. Zu den erfaßten Arten von Auftraggebern gehört der öffentliche Sektor im Sinne von Artikel 1 Absätze 1 bis 3. Ebenso werden andere Auftraggeber mit beliebiger Rechtsstellung erfaßt, sofern sie die Voraussetzungen des Absatzes 1 erfüllen. Die Letztgenannten brauchen nicht weiter definiert zu werden, da die Voraussetzungen des Absatzes 1 zu ihrer Kennzeichnung ausreichen.

57. Die in den Unterabsätzen (a) bis (c) festgelegten Merkmale gelten nicht für Auftraggeber im öffentlichen Sektor, und zwar aus folgenden Gründen. Erstens brauchen Auftraggeber im öffentlichen Sektor oft keine besonderen oder ausschließlichen Rechte, um Wettbewerber auszuschließen. Ihre öffentliche Stellung und Befugnisse genügen an sich, um dieses Ergebnis herbeizuführen, etwa wenn eine lokale Behörde die Versorgung mit Trinkwasser ausführt. Außerdem paßt der Begriff „Haupttätigkeit" nicht für den öffentlichen Sektor. Wenn beispielsweise lokale Behörden an der Lieferung von Wasser oder Energie oder im Verkehrsbereich beteiligt sind, so bedeutet dies in der Regel nur einen Teil aus einer Vielfalt von Funktionen, die sie ausüben. Ohne Rücksicht darauf, wie weit gestreut ihre Tätigkeiten sind, müssen sie die Bestimmungen über die Auftragsvergabe als erste anwenden. Artikel 2 Absatz 1 unterwirft sie daher nicht den unter den Buchstaben (a) und (b) aufgestellten Kriterien.

58. Mit Ausnahme des öffentlichen Sektors genügt jedoch eine Nebentätigkeit in einem der maßgeblichen Sektoren nicht, damit ein Auftraggeber unter diese Richtlinie fällt. Gemäß Buchstabe (c) muß ein privater Auftraggeber seine „Haupttätigkeit" in dem maßgeblichen Sektor ausüben. Dies dient dazu, von dieser Richtlinie Fälle auszunehmen, wie beispielsweise bestimmte Industrieunternehmen, die ihre eigene Stromerzeugungsanlage betreiben und mitunter das Netz mit Elektrizität versorgen.

59. Zu den Arten der durch diese Richtlinie erfaßten Auftraggeber ist zu bemerken, daß einige von ihnen die Disziplin des GATT-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen anzuwenden haben, beispielsweise bestimmte Elektrizitätswerke in Luxemburg[1]).

Um klarzustellen, daß diese Auftraggeber weiterhin ihren GATT-Verpflichtungen unterliegen, gilt Artikel 2 Absatz 1 „unbeschadet der internationalen Verpflichtungen der Gemeinschaft".

60. Die maßgeblichen Bestimmungen für den Bereich Wasser sind in folgenden Artikeln festgelegt:

— Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe (a) (i) erklärt diejenigen Auftraggeber für erfaßt, die ein Trinkwassernetz zur Verfügung stellen oder betreiben, versorgen oder verwalten;

— Artikel 2 Absatz 6 bezieht der Übereinstimmung halber ihre anderen wasserbezogenen Tätigkeiten mit in die Richtlinie ein,

— Artikel 2 Absatz 7 klammert unter bestimmten Voraussetzungen Aufträge, die Inhaber von Wasserkonzessionen an angeschlossene oder nahestehende Unternehmen vergeben wollen, von dieser Richtlinie aus. Ebenso ist Artikel 17 Absatz 5 zu erwähnen. Er legt für den Eingang von Bewerbungen um Wasserkonzessionsaufträge eine Mindestdauer fest;

— Artikel 5 Buchstabe (a) nimmt von dieser Richtlinie die Beschaffung von Wasser aus, weil Wasser, wenn es für ein Liefernetz bezogen wird, in der Regel nicht auf dieselbe Weise wie Ausrüstungen oder Arbeiten eingekauft wird. Es kann in der Regel nur von einer begrenzten Anzahl von Standorten bezogen werden, an denen es verfügbar ist und von denen es ohne weiteres in das Rohrnetz eingeleitet werden kann.

61. Die maßgebenden Bestimmungen für den Energiesektor sind folgende:

— Artikel 2 Absatz 3 (a) (ii) und (iii) über Elektrizität, Gas und Wärme;

— Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe (b) (i) über die Suche oder Förderung von Öl, Gas oder Festbrennstoffen;

— Artikel 5 Buchstabe (b) nimmt die Beschaffung von Energie und Brennstoffen für die Energieproduktion durch Auftraggeber im Energiebereich von der Richtlinie aus. Im Sektor Energie macht jedoch der Einkauf von Elektrizität spezielle Probleme, insofern, als Hindernisse für grenzüberschreitende Einkäufe bestehen. Diese Hindernisse sind bis Ende 1992 zu beseitigen. Die Kommission wird daher im Laufe des Jahres 1989 Maßnahmen zur Erreichung dieses Ziels vorschlagen.

62. Die maßgeblichen Bestimmungen über den Verkehrssektor sind folgende:

— Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe (c) bestimmt, welche Art von Transportleistungen erfaßt werden, und enthält die Definition eines Netzes für den Transportbereich (wie in Ziffer 24 dargelegt wurde);

— Artikel 2 Absatz 4 nimmt bestimmte Auftraggeber, die im Wettbewerb mit anderen Omnibusverkehrsträgern unter denselben Bedingungen im Wettbewerb stehen (wie in Ziffer 34 dargelegt), von der Richtlinie aus. Gemäß Absatz 4 gelten solche Auftraggeber, selbst wenn sie auf der Grundlage von Genehmigungen tätig werden, nicht als staatlichem Einfluß unterliegend, weil die Genehmigungen in diesem Bereich weniger zur Kontrolle des Marktzuganges, sondern vielmehr der Straßenverkehrssicherheit dienen.

63. Bei den Bereichen, in denen das Zurverfügungstellen oder Betreiben eines Netzes die maßgebliche Tätigkeit im Sinne dieser Richtlinie ist, gilt als allgemeine Voraussetzung, daß das Netz zur Ausführung einer Leistung für die Öffentlichkeit dient. Diese Voraussetzung bewirkt die Anwendung der Richtlinie nur auf Auftraggeber mit gemeinnütziger Funktion. Fälle wie derjenige eines Schulbusunternehmens sollten nicht erfaßt werden. „Für die Öffentlichkeit" bedeutet für die Öffentlichkeit im großen und ganzen, ohne

[1]) Richtlinie 80/767/EWG zur Anpassung und Ergänzung der Richtlinie 77/62/EWG hinsichtlich bestimmter öffentlicher Auftraggeber, Anhang I, ABl. L 215 vom 15. August 1980, S. 17.

Begrenzung auf bestimmte Benutzerkreise, abgesehen vom Schutz der öffentlichen Ordnung generell.

Im Energiesektor umfassen die Worte „für die Öffentlichkeit" Lieferungen für Haushalts- und Industriezwecke, einschließlich der Hochspannungsversorgung.

Erläuterungen zu allgemeinen Bestimmungen im Anwendungsbereich

64. Die allgemeinen Bestimmungen in den Artikeln 3, 4, 6, 7 und 8 sehen sämtlich Ausnahmen von dieser Richtlinie vor. Die Artikel 3 und 4 betreffen Einkäufe, für die eine Regelung sich erübrigt. Die Artikel 6 und 7 berücksichtigen die Staatssicherheit und internationale Übereinkommen. Artikel 8 nimmt kleine Verträge aus.

65. Artikel 3 berücksichtigt den Umstand, daß Auftraggeber nicht immer ausschließlich in einem der in Rede stehenden Bereiche tätig sind. Als Beispiele für andere Tätigkeiten sind unter anderem Stromerzeuger im Bereich der gewerbsmäßigen Herstellung von Tiefkühlerzeugnissen oder der Fischzucht und Wasserversorgungsunternehmen im Bereich des Kabelfernsehens und dergleichen anzuführen. Diese Tätigkeiten sind nicht im Sinne dieser Richtlinie erheblich. Der Anwendungsbereich dieser Richtlinie erfordert jedoch ihre genaue Kennzeichnung. Überdies erfordert die Transparenz des Auftragswesens, daß sie interessierten Lieferern oder Auftraggebern mitgeteilt werden. Zu diesem Zweck sieht Artikel 3 vor, daß diese Tätigkeiten der Kommission zu melden und im Amtsblatt zu veröffentlichen sind, bevor sie von der Richtlinie ausgenommen werden. Mitteilungen über solche Tätigkeiten sollten erfolgen, bevor diese Richtlinie in Kraft gesetzt wird, so daß sie veröffentlicht und die maßgeblichen Tätigkeiten von Anfang an von dieser Richtlinie ausgenommen werden können.

66. Artikel 4 nimmt eine weitere Gruppe von Aufträgen von dieser Richtlinie aus, nämlich diejenigen, bei denen der Auftraggeber Ausrüstungen, die in einem dem Wettbewerb unterliegenden Markt eingekauft wurden, zu verkaufen oder zu vermieten beabsichtigt. Unter Ziffer 35 sind hierzu einige Beispiele angeführt. Im Gegensatz zu Artikel 3 betrifft das Mitteilungserfordernis die Mitgliedstaaten, welche in der Lage sein sollten, die Kommission über die maßgeblichen Rechtsbestimmungen zu unterrichten; insbesondere handelt es sich um Bestimmungen, die sicherstellen, daß andere potentielle Marktteilnehmer die betreffenden Erzeugnisse unter denselben Bedingungen wie der betreffende Auftraggeber beliebig verkaufen oder vermieten können.

67. Artikel 6 ist eine Schutzklausel für rechtmäßige Interessen der Staatssicherheit. Sein Geltungsbereich ist begrenzt, insofern, als Aufträge von dieser Richtlinie nur aufgrund spezieller Vorschriften ausgenommen werden können, oder wenn der Schutz wesentlicher Interessen der Staatssicherheit es gebietet, die in allen Mitgliedstaaten genau festgelegt sind. Der Artikel stützt sich auf eine entsprechende Bestimmung, die in dem Artikel 2 Absatz 2 Buchstabe c) der Richtlinie über Lieferaufträge eingefügt wurde.

68. Artikel 7 entspricht dem Artikel 3 der Richtlinie über Lieferaufträge.

69. In Artikel 8 sind die Mindestauftragswerte festgelegt, bei deren Überschreitung der Auftrag durch diese Richtlinie erfaßt wird. Die Daten sind für Lieferungen diejenigen der bestehenden Richtlinie und für Bauaufträge diejenigen des geänderten Vorschlags der Kommission zur Änderung der Richtlinie über Bauaufträge. Die in den Absätzen 2 bis 4 festgelegte Berechnungsmethode entspricht weitgehend derjenigen in der Richtlinie über Lieferaufträge; die maßgeblichen Bestimmungen über Bauaufträge wurden insbesondere in den Absätzen 5 und 6 angefügt. Eine umfassende Anhörung zu der Frage, ob die Höchstgrenzen angehoben oder gesenkt werden sollen, verlief ergebnislos. Zu jedem Argument gibt es ein Gegenargument. Deshalb dürfte es sinnvoll sein, vorerst die bestehenden Schwellenwerte beizubehalten. Sie selbst sind das Ergebnis einer langen und intensiven Debatte in den Organen der Gemeinschaft und anderenorts. Möglicherweise ist aber diese Frage noch dahin zu vertiefen, ob die vorgeschlagenen Beträge für bestimmte Sektoren angesichts ihrer speziellen Merkmale angemessen und die in der Ausarbeitung gemeinsamer technischer Normen und Spezifikationen erzielten Fortschritte zu berücksichtigen sind. Jedoch ist der Schwellenwert von 5 000 000 ECU für Bauaufträge ein Höchstbetrag, den die Kommission nicht zu ändern beabsichtigt. Im Gegenteil, es könnte sich als nötig erweisen, diesen Betrag aufgrund laufender eingehenderer Untersuchungen zu verringern.

D. Die Verpflichtungen

(1) Normen und technische Spezifikationen

a) Allgemeine Erwägungen

70. Den Artikeln 9 bis 11 liegt im wesentlichen die gleiche Auffassung zugrunde, die vom Rat bei der Änderung der Richtlinie über Lieferaufträge vertreten wurde. Ihr Hauptzweck besteht darin, möglichst sicherzustellen, daß Auftragsspezifikationen nicht den Ausschluß ausländischer Lieferer bewirken. Zu diesem Zweck

- werden europäische Normen, gemeinsame technische Spezifikationen und europäische technische Zulassungen, vorbehaltlich einer Reihe von Ausnahmen, zwingend vorgeschrieben,
- wird ein ausdrückliches Verbot technischer Spezifikationen vorgesehen, die die Ausschaltung bestimmter Unternehmen bewirken, mit Ausnahme genau bestimmter Fälle, und
- sollten Leistungsspezifikationen und Normen, die funktionelle Erfordernisse anzeigen, anstatt besonderer Techniken verwendet werden, sofern nicht angemessene Gründe dagegen sprechen, und
- wird die Transparenz der ständig verwendeten Auftragsspezifikationen durch die Verpflichtung

sichergestellt, den beteiligten Lieferern von vornherein mitzuteilen, welche Spezifikationen angewendet werden oder wo sie aufzufinden sind.

71. Selbstverständlich kann diese Bestimmung nur insoweit gelten, als ein Auftraggeber die Auftragsspezifikationen selbst festlegen kann. Keine Wahl besteht indes, wo Anforderungen, etwa in Form von technischen Regelungen, verbindlich vorgeschrieben sind. Solche Anforderungen müssen selbstverständlich erfüllt werden.

72. Um die Bezugnahme auf europäische Normen und gemeinsame technische Spezifikationen sinnvoll zu gestalten, hat die Kommission sich an die europäischen Normungseinrichtungen CEN und CENELEC gewandt, um festzustellen, inwieweit für die ausgenommenen Bereiche bereits Normen und Spezifikationen gelten und wo neue vorrangige Normungstätigkeiten unternommen werden sollten. Sachverständigengruppen haben mit der Feststellung der dringendsten Erfordernisse für die Entwicklung von Mandaten für CEN und CENELEC begonnen.

73. Wichtig ist es einzusehen, daß der Auftraggeber betriebseigene Spezifikationen für diejenigen technischen Aspekte, die den vorgeschriebenen Normen oder Spezifikationen nicht unterliegen, benutzen oder in Situationen verwenden kann, auf die diese Normen oder Spezifikationen nicht zugeschnitten sind.

74. Gemäß den Grundsätzen der EG-Normungspolitik und des EG-Rechts können Auftraggeber nicht unter allen Umständen auf der Beachtung der Normen oder Spezifikationen, die sie in den Auftragsunterlagen festgelegt haben, bestehen. Die Grundsätze der Gleichwertigkeit und der gegenseitigen Anerkennung innerstaatlicher Normen verpflichten sie, alle Angebote zu berücksichtigen, die auf zufriedenstellenden, nationalen Normen anderer EG-Länder beruhen. Die Richtlinie enthält hierzu keine einschlägige Bestimmung. Jedoch gelten diese Grundsätze als unmittelbares Ergebnis von Artikel 30 des Vertrags im Einklang mit den Urteilen des Europäischen Gerichtshofes, wie in der Präambel dargelegt.

75. Überdies wird die besondere Lage bei den Bauprodukten in den Bestimmungen dieser Richtlinie berücksichtigt. Artikel 23 Absatz 4 enthält ein besonderes Verbot zu der beabsichtigten Ablehnung von Angeboten für Bauaufträge aus Gründen im Zusammenhang mit der Beschreibung technischer Merkmale der betreffenden Bauprodukte, was dem neuesten Stand der Erörterung über die Richtlinie zu Bauprodukten entspricht.

b) Erläuterungen zu Abschnitt II der Richtlinie

76. Artikel 9 — Anwendung europäischer Normen, gemeinsamer technischer Spezifikationen und europäischer technischer Zulassungen

Die Unterschiede gegenüber der gleichen Bestimmung in der geänderten Richtlinie zu Lieferaufträgen sind folgende:

Absatz 1 enthält keine besondere Bezugnahme auf rechtsverbindliche einzelstaatliche technische Vorschriften. Wie schon dargelegt, ist die Einhaltung dieser Bestimmungen selbstverständlich.

Die in Absatz 2 Buchstabe (b) vorgesehene Ausnahme bezieht sich nicht auf die Richtlinie 86/361 über die Telekommunikations-Endgeräte, da der Endgeräte-Markt aufgrund der Richtlinie der Kommission 88/301/EWG vom 29. April 1988 [1]) liberalisiert wird.

Absatz 3 enthält nicht die Aufzeichnungs- und Auskunftsanforderungen, die Bestandteil der einschlägigen Bestimmung der Richtlinie über die Lieferaufträge sind. Jedoch wurde das Aufzeichnungserfordernis nicht von dieser Richtlinie ausgenommen. Es ist nunmehr in Artikel 27 festgelegt, in den der Einfachheit halber alle an die Bestimmungen dieser Richtlinie gebundenen Aufzeichnungsanforderungen zusammengefaßt sind.

77. Artikel 10 — Andere Normen und Beschreibungen

Die Unterschiede gegenüber der geänderten Richtlinie über die Lieferaufträge sind folgende:

In Absatz 1 wird nicht erklärt, daß die Grundsätze der Gleichwertigkeit und der gegenseitigen Anerkennung von Normen einzuhalten sind. Wie schon dargelegt, gelten diese Grundsätze, gleichgültig ob sie erwähnt wurden oder nicht, wenn bei dem Auftraggeber eingegangene Angebote sich auf andere als die nationalen Normen des Landes, in dem der Auftrag vergeben werden soll, beziehen.

Absatz 2 ist neu. Aus ihm wird die Vorstellung ersichtlich, daß leistungsbezogene Normen dem Lieferer mehr Handlungsspielraum lassen als Beschreibungen technischer Merkmale und deshalb im Sinne der Marktöffnung geeigneter sind. Jedoch werden begründete Abweichungen von diesem Grundsatz vorgesehen.

Absatz 3 ist im Unterschied zur Richtlinie 77/62/EWG (Artikel 7 Absatz 2) auf das Erfordernis gerichtet, daß keine Unterschiede zu Lasten bestimmter Unternehmen gemacht werden dürfen. Jedoch untersagt er nicht, bestimmte Erzeugnisse zu begünstigen oder andere auszuschließen. Tatsächlich muß es möglich sein zu verlangen, daß ein Produkt aus einem bestimmten Material besteht oder eine bestimmte Leistung erbringt und dadurch andere auszuschalten.

78. Artikel 11 — Verfügbarkeit von technischen Spezifikationen

Dieser Artikel geht über die für die Richtlinie 77/62/EWG gewählten neuen Bestimmungen insofern hinaus, als er vorschreibt, daß die Auftraggeber beteiligte Lieferer über die technischen Spezifikationen, die bei den bevorstehenden Einkäufen verwendet werden, unterrichten. Damit nicht umfangreiche Texte versandt werden müssen, können auch

---

[1]) ABl. L 131 vom 27. Mai 1988.

Hinweise genügen, wo Lieferer Zugang zu den vollständigen Unterlagen haben. Die Auftraggeber können dafür eine Gebühr verlangen, die jedoch ihrerseits nicht wie eine Handelsschranke wirken darf. Mit dieser Bestimmung wird dem Verlangen der Lieferer entsprochen, möglichst bald spezielle Angaben zu erhalten, um ihre Teilnahme an Vergabeverfahren länger vorbereiten zu können. Dies entspricht der weitverbreiteten Praxis mancher Auftraggeber, die technischen Spezifikationen, die sie regelmäßig verwenden, festzulegen und verfügbar zu machen.

(2) Verfahren und Transparenz

a) Allgemeine Überlegungen

79. In dem industriellen Kontext, in dem viele Auftraggeber in den ausgeschlossenen Bereichen tätig werden, ist der Einkauf selten eine Angelegenheit von einzelnen Transaktionen in einem traditionellen Markt. Wie zunehmend bei allen Industrieunternehmen steht der Auftraggeber in einer ständigen organischen Beziehung zu einer Gruppe von Lieferern und Auftragnehmern, mit denen er zusammenarbeitet, um wichtige Ziele wie Qualität, kurz- und langfristige Zuverlässigkeit, Rechtzeitigkeit der Lieferung („just-in-time") und Entwicklung von neuen Erzeugnissen zu erreichen. Diese enge Beziehung zu Lieferern und Auftragnehmern ist besonders nötig, wenn der Einkauf sich auf technisch hochentwickelte, komplizierte Ausrüstung und Anlagen bezieht, die der Auftraggeber braucht, um die Allgemeinheit zu versorgen, sei es die Energie- oder Wasserversorgung, zuverlässige Beförderung nach einem Zeitplan, oder beliebige andere Leistungen, von denen die Gemeinschaft insgesamt für ihren täglichen Geschäftsverkehr abhängig ist.

80. Die vorgeschlagene Regelung sieht dementsprechend eine möglichst große Flexibilität bei der Wahl des Vergabeverfahrens und der Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb vor. Das Pendant zu dieser Flexibilität ist die Transparenz der speziellen Regeln, die jeder Auftraggeber anwendet.

b) Erläuterungen zu Abschnitt III der Richtlinie

81. Die Bestimmungen dieses Abschnitts beziehen sich auf die folgenden Hauptaspekte:

— die Wahl des Vergabeverfahrens,

— die Entscheidung darüber, wie ein Aufruf zum Wettbewerb im Rahmen jedes Verfahrens zu ergehen hat,

— förmliche Voraussetzungen für Bekanntmachungen im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften,

— Mindestfristen für jeden Abschnitt des Vergabeverfahrens.

82. Die Auftraggeber können gemäß Artikel 12 Absatz 1 beliebig jedes Verfahren wählen, das die Merkmale eines der in Artikel 1 beschriebenen Verfahren aufweist. Das bedeutet für sie wesentlich mehr Flexibilität als gemäß den Richtlinien 77/62/EWG und 71/305/EWG, wonach die Inanspruchnahme des Verhandlungsverfahrens und bei Lieferaufträgen die Wahl des nicht offenen Verfahrens bestimmten Bedingungen unterliegt. Artikel 12 versucht nicht, festzulegen, welches Vergabeverfahren für welchen Einkauf angemessen ist. Vielmehr entscheiden hierüber die Auftraggeber selbst. Jedoch wäre es nicht überraschend, wenn das offene Verfahren hauptsächlich für den Einkauf gängiger Güter direkt beim Hersteller und das Verhandlungsverfahren im Falle komplizierter und heikler Vorhaben angewandt würde.

83. Das Ziel, die Angebotsabgabe dem Wettbewerb zu unterwerfen, setzt voraus, daß eine Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb erfolgt. Die hierfür vorgeschlagenen Bestimmungen wurden mit besonderer Umsicht konzipiert, um ein Höchstmaß an Flexibilität zu ermöglichen und unnötige Bürokratie zu vermeiden. Dem liegt die Auffassung zugrunde, daß Auftraggeber ein Verfahren wählen können, das in der Praxis schon üblich ist, um potentielle Lieferer anzusprechen. Es gibt zwei Ausnahmen von diesen Grundsätzen.

84. Im offenen Verfahren ist die „übliche" Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb durch Veröffentlichung gemäß Artikel 13 Absatz 1 verbindlich vorgeschrieben. Ein wesentlicher Bestandteil des offenen Vergabeverfahrens ist, daß eine Bekanntmachung mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe erfolgt, auf die jeder interessierte Lieferer gegebenenfalls reagieren kann.

85. Im Verhandlungsverfahren wäre unter bestimmten Umständen, in denen überhaupt keine Aussicht auf irgendeinen Wettbewerb besteht, oder wenn die vorhandenen Wettbewerber auf alle Fälle bekannt sind, eine Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb sinnlos. Diese Umstände sind in Artikel 12 Absatz 2 gemäß den Leitlinien aufgeführt, die vom Rat im Hinblick auf die Richtlinie 77/62/EWG angenommen wurden und die die Kommission auch zur Änderung der Richtlinie 71/305/EWG vorgeschlagen hat.

86. Die besonderen Wege und Mittel für eine Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb in den anderen Fällen sind in den Artikeln 13 Absätze 2 und 3 beschrieben.

87. Die übliche Bekanntmachung mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe gemäß Artikel 13 Absatz 2 Buchstabe (a) sollte von allen Auftraggebern gewählt werden können, auch im Falle von nicht offenen Verfahren oder Verhandlungsverfahren.

88. Die Möglichkeit eines Aufrufs zum Wettbewerb gemäß Artikel 13 Absatz 2 Buchstabe b) durch Aufforderung an Bewerber, die sich in einem Prüfungsverfahren qualifiziert haben, spiegelt die laufende Geschäftspraxis vieler Auftraggeber in den ausgenommenen Bereichen wider. Die Aufforderung qualifizierter Lieferer könnte an sich nicht als ausreichend gelten, weil diejenigen anderen Lieferer, die sich (noch) nicht qualifiziert haben, keine Wettbewerbschance hätten. Eine Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb kann nur als erfolgt gelten, wenn diese

anderen Lieferer die Möglichkeit hatten, sich zu qualifizieren. Deshalb muß zur Voraussetzung gemacht werden, daß das Bestehen des Eignungssystems öffentlich bekannt ist, daß die Anwendungsbestimmungen vorliegen und daß in der Anwendung des Prüfungsverfahrens ein Mindestmaß an Fairneß gewährleistet ist. Diese Anforderungen sind in Artikel 20 niedergelegt. Die Bekanntmachung über das Eignungssystem ist nicht verbindlich, doch ist ihre Veröffentlichung Voraussetzung dafür, daß der Auftraggeber nur qualifizierte Lieferer zur Teilnahme an einem Vergabeverfahren auffordern kann.

89. Die regelmäßige Bekanntmachung gemäß Artikel 13 Absatz 3 Buchstabe (b) ist ein Überblick, den die Auftraggeber jährlich zu veröffentlichen haben. Die darin enthaltenen Angaben sind in der Regel allgemeiner Art. Jedoch gibt die regelmäßige Bekanntmachung allen interessierten Lieferern die Möglichkeit, sich an den betreffenden Auftraggeber mit der Bitte um genauere Angaben über spezielle Verträge zu wenden, die der Auftraggeber angekündigt hat; deshalb kann sie auch für den Zweck einer Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb dienen, vorausgesetzt, diejenigen Lieferer, die ihr Interesse gezeigt haben, erhalten bei Einleitung besonderer Vergabeverfahren die Möglichkeit zur Teilnahme. Selbstverständlich sollten Lieferer, die mit Auftraggebern Geschäfte abschließen wollen, sehr an der Überwachung der regelmäßigen Bekanntmachungen interessiert sein.

90. Die Wege und Mittel für Aufforderungen zur Teilnahme am Wettbewerb sind in der nachfolgenden Übersicht zusammengefaßt:

Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb	„übliche" Bekanntmachung	regelmäßige Bekanntmachung	Eignungssystem
Vergabeverfahren	Art. 13 (1) und (2) (a)	Art. 13 (3)	Art. 13 (2) (b)
offenes Verfahren	verbindlich	—	—
nicht offenes Verfahren	wahlweise	wahlweise	wahlweise
Verhandlungsverfahren mit vorhergehender Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb	wahlweise	wahlweise	wahlweise

91. Die Bestimmungen dieses Abschnitts können im einzelnen wie folgt erläutert werden.

92. Die in Artikel 12 Absatz 2 aufgeführten Fälle, in denen ein Verhandlungsverfahren ohne vorherige Aufforderung zum Wettbewerb angewandt werden kann, sind im wesentlichen eine Zusammenstellung der erheblichen Bestimmungen aus der geänderten Richtlinie über Lieferaufträge und aus den Änderungsvorschlägen zur Richtlinie über öffentliche Bauaufträge.

Die Unterschiede gegenüber diesen Bestimmungen sind folgende:

— in Unterabsatz (a) wurde die Möglichkeit berücksichtigt, daß nur nicht ordnungsgemäße Angebote abgegeben werden. Das Erfordernis, die ursprünglichen Auftragsbedingungen im Verhandlungsverfahren beizubehalten, entfällt, weil diese Bedingungen sowieso in der Folge geändert werden können. Ein Bericht an die Kommission ist nicht erforderlich;

— gemäß Unterabsatz (d) sind die Auftraggeber von einer Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb befreit, gleich ob sie für die Situation äußerster Dringlichkeit verantwortlich sind oder nicht;

— Unterabsatz (e) sieht nach dem Beispiel von Unterabsatz (g) eine Frist vor, in der keine Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb zu ergehen braucht;

— in Unterabsatz (f) ist für das Verhältnis zwischen dem Wert der zusätzlichen Arbeiten und dem ursprünglichen Auftragswert keine Grenze vorgesehen;

— in Unterabsatz (g) wurde die Dauer der Anwendung des Verhandlungsverfahrens unter den genannten Umständen auf fünf Jahre verlängert;

— ein neuer Unterabsatz (h) wurde angefügt, damit Einkäufe auf Warenterminmärkten gemäß den Grundsätzen dieser Märkte getätigt werden können, die den Wettbewerb ohnehin gewährleisten;

— ein neuer Unterabsatz (i) wurde angefügt, wonach Auftraggeber günstige Gelegenheiten wahrnehmen können, indem sie bei Lieferern einkaufen, die sich im Konkursverfahren oder in einer anderen der in Artikel 20 Absatz 1 Buchstabe (a) der Richtlinie über Lieferaufträge beschriebenen Situationen befinden.

93. Artikel 14 betreffend regelmäßige Bekanntmachungen steht im Einklang mit der entsprechenden Bestimmung der geänderten Richtlinie über Lieferaufträge in bezug auf Buchstabe (a) und mit dem geänderten Vorschlag der Kommission zur Änderung der Richtlinie über öffentliche Bauaufträge in bezug auf Buchstabe (b).

Es sei darauf hingewiesen, daß dieser Artikel vorschreibt, daß alle zur Zeit der Erstellung der regelmäßigen Bekanntmachungen geplanten Aufträge in die das jeweilige Jahr betreffende regelmäßige Bekanntmachung einzubeziehen sind. Nur die geplanten Aufträge müssen erfaßt werden. Werden zusätzliche Vorhaben entwickelt oder im weiteren Verlauf des Jahres zusätzliche Mittel bereitgestellt, so gibt es zwei Möglichkeiten:

entweder das Vergabeverfahren wird im selben Jahr durch andere Mittel der Aufforderung zur Teilnahme am Wettbewerb eingeleitet (außer es wird keine Aufforderung verlangt), oder der Auftrag wird in die re-

gelmäßige Bekanntmachung des folgenden Jahres einbezogen, wenn nicht auf das Vorhaben verzichtet wird.

Ebensowenig ist in dem Artikel vorgesehen, daß in einer regelmäßigen Bekanntmachung genannte Aufträge in der Zeit, auf die diese Bekanntmachung sich bezieht, vergeben werden müssen. Anderenfalls müßten sie einfach in der regelmäßigen Bekanntmachung des nachfolgenden Jahres aufgenommen werden.

94. Artikel 15 betreffend die Bekanntmachung von Vergabeentscheidungen versucht, das Erfordernis der Transparenz im öffentlichen Auftragswesen und die Vertraulichkeit der Information angemessen miteinander zu vereinbaren. Der Kompromiß besteht darin, eine dem Zuschlag nachfolgende Bekanntmachung verbindlich vorzuschreiben, wobei aber ihr Inhalt auf ein Mindestmaß beschränkt werden darf, soweit Vertraulichkeit oder sonstige Hindernisse für die Offenlegung von Information auf dem Spiel stehen. In diesem Fall können die Auftraggeber entscheiden, welche Angaben sie beteiligten Lieferern auf bilateraler Grundlage mitteilen möchten. Die in Absatz 3 vorgesehene Bekanntmachungsfrist ist lang genug, damit Besprechungen mit einzelnen Lieferern in ruhiger Atmosphäre stattfinden können.

95. Artikel 16 betreffend allgemeine Bekanntmachungsvorschriften legt bestimmte Formalitäten für die Bekanntmachung fest. Sie entsprechen weitgehend den Vorschriften der bestehenden Richtlinien. Querverweise auf die bestehenden Richtlinien erfolgen in diesem Punkt nicht, damit der Wortlaut ohne Erläuterung verständlich ist.

96. Die in Artikel 17 vorgesehenen Fristen für die verschiedenen Abschnitte der Vergabeverfahren sind unerläßlich, obwohl die Vorschriften über die ausgenommenen Sektoren möglichst flexibel sein sollen. Bei ihrer Festlegung sind teilweise widersprüchliche Interessen miteinander in Einklang zu bringen. Einerseits möchten Auftraggeber bestimmte Einkäufe vielleicht sehr rasch tätigen; für diejenigen ihrer Lieferer, zu denen sie langjährige Beziehungen unterhalten, ist dies vielleicht problemlos. Andererseits sind zu kurze Fristen das offenkundigste und eines der wirksamsten Mittel, namentlich ausländische Lieferer auszuschließen, die im Gegensatz zu inländischen Lieferern auf bestimmte Hindernisse stoßen, etwa das Sprachenproblem. In Artikel 17 sind die vom Rat zur Änderung der Richtlinie 77/62 angenommenen Fristen festgelegt.

97. Zudem sieht Artikel 18 auch Fristen vor, in denen die Auftraggeber Auskunftsverlangen zu entsprechen haben. Diese beruhen auch auf den Bestimmungen der bestehenden Richtlinien. Die Kosten der Übersendung etwaiger Unterlagen sind nicht ausdrücklich geregelt. Jedoch sollten die Gebühren für solche Unterlagen deren tatsächliche Kosten nicht überschreiten und dürfen keineswegs auf diskriminierende Weise festgesetzt werden.

(3) Kriterien für die Auswahl von Bietern und für die Vergabe von Aufträgen

a) Allgemeine Überlegungen

98. Die einschlägigen Bestimmungen der Richtlinie können eingeteilt werden in Bestimmungen über:

— Eignung und Auswahl von Teilnehmern (Artikel 19 bis 21)

— Vergabe von Aufträgen (Artikel 22 und 23)

99. Hinsichtlich der Eignung und Auswahl von Teilnehmern sind diese Bestimmungen verschiedener Art:

— Die Artikel 19 und 20 sind Bestandteil eines neuen Konzepts allgemeiner Grundsätze, wonach die Auftraggeber ihre eigenen Vorschriften festlegen können;

— Artikel 21 beruht auf der Richtlinie 77/62/EWG und dem laufenden Stand der Erörterungen über die Änderung der Richtlinie 71/305/EWG.

Die Artikel 19 und 20 stellen einen neuen Ansatz dar, unnötige Formalitäten zu vermeiden und möglichst viel Spielraum für die Anpassung an die besonderen Gegebenheiten, unter denen jeder einzelne Auftraggeber tätig wird, einzuräumen. Hierfür sind in Artikel 19 für alle Abschnitte vor und während der Vergabeverfahren, in denen Auftraggeber interessierte Lieferer auswählen, gemeinsame allgemeine Grundsätze festgelegt, d. h.:

— Unternehmen bewerben sich um die Eignungsprüfung; Artikel 20 bestimmt, wie das Eignungssystem zu handhaben ist;

— die Teilnahme an nicht offenen oder Verhandlungsverfahren wird beantragt; Artikel 21 legt die Grundzüge fest.

Die allgemeinen Grundsätze in Artikel 19 stützen sich auf die Auslegung von Artikel 30 EWG-Vertrag durch den Gerichtshof. Nach Absatz 3 haben die Auftraggeber ihre eigenen Vorschriften innerhalb dieser Grenzen festzulegen.

Für den dadurch geschaffenen Handlungsspielraum müssen jedoch die von den Auftraggebern aufgestellten Vorschriften schriftlich niedergelegt werden, und sie müssen an alle Interessenten gerichtet werden. Anderenfalls werden die Marktbedingungen nicht transparent, sondern ganz undurchsichtig werden, da die einzelnen Auftraggeber verschiedene Vorschriften anwenden werden.

Die Bestimmungen von Abschnitt IV gelten auch in denjenigen Fällen, in denen Auftraggeber Dritte mit der Prüfung oder Auswahl von Teilnehmern oder mit der Auftragsvergabe beauftragt haben, soweit diese Dritten als Bevollmächtigte und im Namen des Auftraggebers handeln.

100. Die Bestimmungen über die Auftragsvergabe lehnen sich im allgemeinen Ansatz eng an die bestehenden Richtlinien an. So ist eine beträchtliche Flexibilität für das Verhalten der Auftraggeber vorgesehen. Diese können, sofern der Auftrag nicht an das

niedrigste Angebot vergeben werden soll, entscheiden, nach Artikel 22 Absatz 1 Buchstabe (a) den Vertragsgegenstand unter allen erheblichen Aspekten berücksichtigen.

Auch Artikel 23 übernimmt Bestimmungen aus den geltenden Richtlinien. Es gibt in den ausgenommenen Bereichen bestimmte Auftraggeber, hauptsächlich unter den Unternehmen des öffentlichen Sektors, die nach innerstaatlichem Recht regionale Präferenzregeln anzuwenden haben. Die Richtlinie sieht deshalb den gleichen Ansatz wie bei den geltenden Richtlinien vor.

b) Erläuterungen zu Titel IV der Richtlinie

101. Artikel 19 Absatz 1 Buchstabe (b) ist im Rahmen des vom Europäischen Gerichtshof geschaffenen Fallrechts auszulegen. Danach haben Auftraggeber bereits durchgeführte Prüfungen und Nachweise anzuerkennen, sofern sie für ihre Zwecke erheblich sind.

102. Artikel 20 Absatz 1 gestattet, daß die Öffnung von Eignungssystemen für Bewerber aus dem Ausland schrittweise erfolgt. Die Auftraggeber können auf objektive Zwänge bei der Bearbeitung von Bewerbungen reagieren, indem sie deren Prüfung zeitlich staffeln. Allerdings müssen sie den Bewerbern bestimmte genaue Angaben über den Zeitplan machen. Die realen Prüfungskosten können den Bewerbern in Rechnung gestellt werden, sofern dies auf eine nicht diskriminierende Weise geschieht.

Aus den Absätzen 4 und 5 ist ersichtlich, daß das Eignungssystem auf zweierlei Weise angewandt werden kann: auf ständiger Basis oder auf Ad-hoc-Basis in Verbindung mit speziellen Investitionsvorhaben.

103. Bei Artikel 22 ist der Katalog der unter Absatz 1 Buchstabe (a) angeführten Kriterien nicht erschöpfend. Jedoch läßt der Ausdruck das „wirtschaftlich günstigste Angebot" eine Bezugnahme auf makroökonomische, soziale, regionale oder sonstige für den Auftragsgegenstand unerhebliche Kriterien nicht zu.

Die Absätze 3 und 4 behandeln Angebote, die den Auftragsunterlagen nicht voll entsprechen.

Absatz 3 erläutert, daß die Auftraggeber selbst entscheiden können, inwieweit sie Varianten zulassen, indem sie in den Auftragsunterlagen festlegen, welche Mindestanforderungen erfüllt werden müssen. Der Transparenz halber müssen sie allerdings in den Auftragsunterlagen angeben, ob sie bereit sind, Varianten zu berücksichtigen.

Aus Absatz 4, der die Bauprodukte betrifft, sind die Grundsätze für die gegenseitige Anerkennung solcher Produkte ersichtlich, wie von der Kommission in dem Vorschlag für eine Richtlinie zu Bauprodukten vorgeschlagen.

Absatz 5 ist deshalb eine besonders wichtige Bestimmung, weil Angeboten aus anderen Mitgliedstaaten eine unterschiedliche Kostenberechnung zugrunde liegen kann. Der Zweck einer Marktöffnung und einer dem Wettbewerb unterliegenden Einkaufstätigkeit würde nicht erreicht, wenn billige, aber reelle Angebote abgelehnt würden, weil sie auf den ersten Blick als anomal billig und daher unzuverlässig beurteilt werden könnten.

Absatz 5 kennzeichnet dementsprechend die Fälle, in denen ein offensichtlich ungewöhnlich billiges Auftragsangebot nicht abgewiesen werden darf. Absatz 5 sieht ferner vor, daß Angebote, die aufgrund einer staatlichen Beihilfe ungewöhnlich billig sind, zurückgewiesen werden können. Der Hauptzweck dieser Bestimmung besteht nicht etwa darin, daß Auftraggeber bei der Durchsetzung der Bestimmungen des Vertrages über staatliche Beihilfen behilflich sein sollten. Vielmehr erfordert ihr Eigeninteresse, daß sie solche Angebote zurückweisen können. Ohne eine solche Klausel wären Auftraggeber gemäß dem zweiten Unterabsatz von Absatz 5 („außergewöhnlich günstige Bedingungen") zur Annahme von Angeboten verpflichtet, die anschließend nicht ausgeführt werden können, wenn die staatliche Beihilfe zurückerstattet werden müßte.

Artikel 23 über regionale Präferenzregelungen entspricht in Absatz 1 dem Artikel 25 Absatz 4 der Richtlinie 77/62/EWG und bezieht sich auf innerstaatliche Bestimmungen, die für die Vergabe einzelner Aufträge die Anwendung anderer als der üblichen Kriterien oder eine andere Bewertung dieser Kriterien vorschreiben. Nicht erfaßt werden indes Bestimmungen, nach denen ein bestimmter Marktanteil für bestimmte Bieter reserviert wird.

Absatz 2 legt wie in der kürzlich geänderten Richtlinie über Lieferaufträge die Grundlage für eine allgemeine Lösung der Frage von Präferenzregelungen fest. Die geltenden einzelstaatlichen Regelungen sollten spätestens Ende 1992 auslaufen, falls nicht eine gemeinschaftliche Lösung gefunden wird, welche die Kommission vorzuschlagen beabsichtigt. Dies befreit die Mitgliedstaaten in der Zeit bis 1992 nicht von ihren Verpflichtungen zur Einhaltung der Bestimmungen des EG-Vertrags und des GATT-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen.

E. Beziehungen zu Drittländern

a) Allgemeine Überlegungen

104. Unternehmen aus Drittländern beobachten mit wachsendem Interesse den neuen Impuls der Gemeinschaft, als Schlüsselelement in der Vollendung ihres Binnenmarkts bis 1992 eine gemeinsame Rahmenregelung für das Beschaffungswesen festzulegen. Sie konzentrieren sich speziell auf die Initiativen der Gemeinschaft zur Öffnung des Beschaffungswesens in den ausgenommenen Bereichen wegen deren offensichtlicher wirtschaftlicher und technologischer Bedeutung und auch, weil der erbitterte internationale Wettbewerb in diesen Sektoren alle Teilnehmer zur Suche nach neuen Märkten zwingt. Die Öffnung des Auftragswesens in den ausgenommenen Bereichen könnte unter bestimmten Umständen dazu führen, daß Unternehmen aus Drittländern entweder direkt oder durch ihre in den Mitgliedstaaten niedergelassenen Tochtergesellschaften Zugang zu Großauf-

trägen erhalten. Mit anderen Worten, die Gemeinschaft läuft ernstlich Gefahr, Unternehmen aus Drittländern den Zugang zu ihrem Markt zu erleichtern, wenn die Richtlinien über die ausgenommenen Bereiche der Außendimension nicht angemessen Rechnung tragen.

105. Außerdem wird parallel zu den Bemühungen, Voraussetzungen zu schaffen, unter denen die inländische Industrie den Europäischen Binnenmarkt nutzen kann, eine Verstärkung und Ausweitung des Geltungsbereichs des GATT-Übereinkommens über das Beschaffungswesen erörtert. Insbesondere die USA drängen auf die Einbeziehung von Unternehmen des Telekommunikationssektors und der Stromerzeugung. Bekanntlich sind gegenwärtig die Einkaufspraktiken von Auftraggebern in den ausgenommenen Sektoren weitgehend vom Geltungsbereich der GATT-Regelungen ausgenommen. Für die Gemeinschaft ist es selbstverständlich sehr wichtig, daß ihre Unternehmen in den fraglichen Bereichen Zugang zu den Märkten der Drittländer erhalten. Deshalb unterstützt sie die Erweiterungsbemühungen des GATT, doch sind die Folgen dieser Verhandlungen für das öffentliche Auftragswesen in den angenommenen Sektoren vorerst kaum absehbar.

106. Ebenso werden von der Gemeinschaft und den EFTA-Ländern Möglichkeiten für eine weitere gegenseitige Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens erörtert. Die Folgen dieser Erörterungen für Einkäufe in den ausgenommenen Bereichen sind vorerst noch ungewiß.

107. Bei diesen Gegebenheiten muß die Verabschiedung gemeinschaftlicher Rechtsvorschriften zur Öffnung des Auftragswesens in den ausgenommenen Sektoren mit Maßnahmen einhergehen, die zur Erreichung der folgenden allgemeinen Ziele bestimmt sind. Erstens werden Bestimmungen benötigt, die die Handelsinteressen der Gemeinschaft berücksichtigen und ihre Verhandlungsposition dadurch wahren, daß keine einseitige Zusage, sondern im Gegenteil ein positiver Impuls für Drittländer geschaffen wird, gleichen Zugang zu gleichen Märkten zu gewährleisten. Sodann sollte gegebenenfalls der Industrie der Gemeinschaft genügend Zeit für die nötige Anpassung gegeben werden, um die Ziele von 1992 und letztlich gegenseitigen Marktzugang zu erreichen.

108. Gemeinschaftliche Rechtsvorschriften auf diesem Gebiet sollten sich ausdrücklich mit dem Problem der Angebote von in der Gemeinschaft niedergelassenen Unternehmen befassen. Nur in relativ seltenen Fällen werden Angebote von außerhalb der Gemeinschaft niedergelassenen Unternehmen eingereicht, und diese Richtlinie wäre hierauf keinesfalls anwendbar. Umgekehrt gilt diese Richtlinie für ein in einem Mitgliedstaat niedergelassenes Unternehmen, auch wenn dieses Unternehmen eine Tochtergesellschaft oder Beauftragte eines Unternehmens aus einem Drittland ist, und wenn die auszuführenden Lieferungen oder Leistungen ihren Ursprung vollständig in diesem Drittland haben.

109. Nach Prüfung verschiedener Ansatzmöglichkeiten ist die Kommission zu der Auffassung gelangt, daß die Gemeinschaft diese bedeutenden Ziele am besten durch eine Regelung erreicht, wonach — weil keine einschlägigen internationalen Verpflichtungen bestehen — Auftraggeber nicht verpflichtet sind, die Richtlinie auf Angebote mit Ursprung in Drittländern anzuwenden. Zu diesem Zweck wird davon ausgegangen, daß ein Angebot seinen Ursprung außerhalb der Gemeinschaft hat, wenn mehr als die Hälfte des Angebotswertes aus Gütern oder Leistungen besteht, die außerhalb der Gemeinschaft erzeugt oder erbracht werden. Jedoch kann bei Angeboten von Tochtergesellschaften oder Beauftragten ein wesentlicher Teil des Angebotswertes wirtschaftliche Tätigkeit innerhalb von Mitgliedstaaten darstellen und so seinen Ursprung innerhalb der Gemeinschaft haben. Außerdem sollte in Fällen, in denen ein Angebot aus der Gemeinschaft dem Angebot eines Unternehmens aus einem Drittland oder mit Ursprung in einem Drittland gleichwertig ist, das Angebot aus der Gemeinschaft bevorzugt werden.

110. Das gleichermaßen wichtige Gegenstück zu diesen Bestimmungen, die die Stellung der Gemeinschaft gegenüber Drittländern wahren, ist ein Mechanismus, der es dem Rat ermöglichen wird, auf Vorschlag der Kommission auch Unternehmen aus Drittländern oder Unternehmen, die Güter oder Leistungen mit Ursprung in einem Drittland anbieten, in die Bestimmungen der Richtlinien einzubeziehen. Dieser Mechanismus macht deutlich, daß die Gemeinschaft nicht nur versucht, ihren eigenen Markt zu schützen, sondern zur Durchführung von Übereinkommen in der Lage ist, die mit Drittländern — in multilateralen oder bilateralen Verhandlungen — über gleichen Marktzugang erzielt worden sind. Das eigentliche Ziel dieser Bestimmungen ist, eine solide Basis für Verhandlungen mit Drittländern zu schaffen.

Erläuterungen zu Artikel 24

111. Artikel 24 Absatz 1 bestimmt, daß Angebote zurückgewiesen werden können, wenn weniger als die Hälfte des Wertes der angebotenen Güter oder Leistungen gemeinschaftlichen Ursprungs sind. Absatz 4 enthält Definitionen des Wertes von außerhalb der Gemeinschaft hergestellten Waren und außerhalb der Gemeinschaft ausgeführten Leistungen. Jedoch bestimmt Absatz 2, daß die Auftraggeber bei gleichwertigen Angeboten ein Angebot aus der Gemeinschaft wählen müssen, außer dies würde sie zum Erwerb von Ausrüstungen zwingen, die andere technische Spezifikationen als bereits genutzte Ausrüstungen haben und dadurch zu unverhältnismäßigen technischen Schwierigkeiten führen (Absatz 3). Zugleich ist in Absatz 5 ein Mechanismus vorgesehen, wonach der Rat auf Vorschlag der Kommission die Anwendung der Richtlinie auf Unternehmen oder Angebote mit Ursprung in Drittländern erweitern kann.

112. Dieses Konzept gewährleistet, daß Auftraggeber nicht verpflichtet sind, die Bestimmungen auf ein Angebot anzuwenden, wenn nicht ein wesentlicher Teil des Angebotswertes Wirtschaftstätigkeit in den Mitgliedstaaten darstellt. So wird der Status quo gewahrt und können Auftraggeber Angebote, die das Kriterium des gemeinschaftlichen Ursprungs nicht er-

füllen oder Unternehmen, die eigentlich nicht in Verbindung mit der Gemeinschaft stehen, abweisen.

113. In dem Vorschlag wird auch berücksichtigt, daß im Falle von gleichwertigen Angeboten einem Angebot aus der Gemeinschaft Vorzug zu geben ist. Bei Preisvergleichen bleibt eine Differenz bis zu 3 % zugunsten von Angeboten aus Drittländern unberücksichtigt. So soll die Anwendung des Konzepts in der Praxis erleichtert werden. Dabei ist darauf hinzuweisen, daß der Auftraggeber auch dann die Möglichkeit hat, sich für ein Angebot von außerhalb der Gemeinschaft aus schwerwiegenden technischen Gründen bezüglich Betrieb, Wartung und Vereinbarkeit von bestehendem Material zu entscheiden. Dies gilt sogar dann, wenn der Auftrag an das niedrigste Angebot vergeben werden soll und das Angebot innerhalb der 3-%-Marge liegt.

114. Die Bestimmung, wonach Auftraggeber Angebote mit Ursprung in Drittländern ausschließen können, stellt sicher, daß die Gemeinschaft ihren Markt nicht einseitig öffnet. Die Position der Gemeinschaft wird so in bezug auf multilaterale wie auch bilaterale Verhandlungen beibehalten.

115. Die Bestimmung über die Erweiterung des Geltungsbereichs sieht einen besonderen Mechanismus für Vereinbarungen über gleichen Marktzugang zwischen der Gemeinschaft und Drittländern vor, wenn diese Verhandlungen zu positiven Ergebnissen führen sollten.

116. Dieses Konzept ist jedoch nicht anwendbar, soweit das GATT-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen [1]) gilt. Daher ist vorzusehen, daß diejenigen Auftraggeber, welche das Übereinkommen anzuwenden haben (Beispiele in der Fußnote zu Ziff. 59), hierzu auch weiter verpflichtet sind. Artikel 24 greift demgemäß den Verpflichtungen der Gemeinschaft oder ihrer Mitgliedstaaten gegenüber Drittländern nicht vor.

F. Überwachung der erzielten Fortschritte und Weiterentwicklung der Richtlinie

117. Die Verwirklichung und Überwachung der fortschreitenden Marktöffnung sind insbesondere die Ziele von Artikel 27 (interne Berichte), Artikel 28 (statistische Berichte) und Artikel 30 (Berichtigungsklausel). Diese Bestimmungen mögen auf den ersten Blick schwerfällig und bürokratisch erscheinen, jedoch sind sie von grundlegender Bedeutung. Die Öffnung des Auftragswesens in den ausgenommenen Bereichen ist ein sehr vielschichtiges und heikles Unternehmen. Sie kann nur gelingen, wenn von Anfang an klar ist, daß alle Beteiligten die Bestimmungen ganz zu befolgen haben. Die nötige Atmosphäre des Vertrauens kann nicht entstehen, wenn sich nicht alle an die Bestimmungen halten. Ebenso würde die Aussicht auf eine realistische Überprüfung nach vier Jahren und auf die Erarbeitung sinnvoller und nötiger Änderungen behindert, wenn es keine statistischen Nachweise über die Anwendung dieser Richtlinie gäbe. Weiter beabsichtigt die Kommission, noch andere Pläne für die Bewertung der Fortschritte in der Marktöffnung zu verfolgen, um die durch diese Richtlinie geforderte Bürokratie auf ein Mindestmaß zu beschränken.

[1]) ABl. L 71 vom 17. März 1980, S. 44

(2) Erläuterungen zu Titel V der Richtlinie

118. Die übrigen erheblichen Bestimmungen dieses Abschnitts behandeln:

- technische Anpassungen bei einigen Bestimmungen und
- Inkraftsetzung, Anpassung der bestehenden Richtlinien und Umsetzung in innerstaatliches Recht.

119. Gemäß Artikel 25 können Währungsanpassungen berücksichtigt werden, die im Rahmen des Europäischen Währungssystems erfolgen. Ebenso kann die Berechnungsweise überprüft werden.

120. Artikel 26 sieht die Kriterien und die Methode für die Anpassung des Geltungsbereichs dieser Richtlinie durch Änderung der Anhänge vor. Dadurch schafft er den nötigen Spielraum für Veränderungen auf dem Markt, wie sie sich etwa aus Privatisierungs-, Deregulierungs- und Marktliberalisierungspolitiken ergeben.

Das in Artikel 26 Absatz 2 in Aussicht genommene Verfahren entspricht dem durch die Entscheidung des Rates 86/373/EWG [1]) vereinbarten Verfahren für die Zusammenarbeit mit Beratenden Ausschüssen.

121. Artikel 29 wird benötigt, um eine Priorität für diese Richtlinie für diejenigen Fälle festzulegen, in denen die Auftraggeber dem öffentlichen Bereich angehören und deshalb auch den geltenden Richtlinien über Liefer- und über Bauaufträge unterliegen.

Zweitens bestimmt Artikel 29, daß der Ausschluß des Wassersektors von den geltenden Richtlinien sich auch auf Verträge bezieht, die Wasserbauvorhaben, Bewässerung, Entwässerung, Ableitung oder Klärung von Abwässern zum Gegenstand haben. Diese Aufträge sollen aus den bereits dargestellten Gründen nach denselben Regeln vergeben werden, wie Aufträge, die die Trinkwasserversorgung betreffen.

[1]) ABl. L 197 vom 18. Juli 1988.

Vorschlag für eine Richtlinie des Rates betreffend die Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung

DER RAT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf die Artikel 100 A und 113,

auf Vorschlag der Kommission,

in Zusammenarbeit mit dem Europäischen Parlament,

nach Stellungnahme des Wirtschafts- und Sozialausschusses,

in Erwägung nachstehender Gründe:

So müssen Maßnahmen beschlossen werden, die bis zum 31. Dezember 1992 zur Vollendung des Binnenmarktes führen sollen. Der Binnenmarkt stellt einen Raum ohne innere Grenzen dar, in dem der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen und Kapital gewährleistet ist.

Auf verschiedenen Tagungen des Europäischen Rates wurden Schlußfolgerungen über die Notwendigkeit der Vollendung eines gemeinsamen Binnenmarktes gezogen.

Gemäß den Artikeln 30 und 59 des Vertrags sind Beschränkungen des freien Waren- und Dienstleistungsverkehrs für die Vergabe von Lieferaufträgen im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung untersagt.

Gemäß Artikel 97 EAGV unterliegen Gesellschaften, die der Gerichtsbarkeit eines Mitgliedstaates unterstehen, keiner Beschränkung aufgrund ihrer Staatszugehörigkeit, wenn sie sich am Bau von Atomanlagen wissenschaftlicher oder gewerblicher Art in der Gemeinschaft beteiligen wollen.

Diese Zielsetzungen erfordern auch eine Koordinierung der Vergabeverfahren, die von den Auftraggebern in diesen Sektoren angewandt werden.

Das Weißbuch über die Vollendung des Binnenmarkts legt ein Aktionsprogramm und einen Zeitplan für eine Öffnung der öffentlichen Märkte in den gegenwärtig von der Anwendung der Richtlinie 71/305/EWG des Rates vom 26. Juli 1971 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Lieferaufträge [1]), zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, und der Richtlinie 77/62/EWG des Rates vom 21. Dezember 1976 zur Koordinierung der Verfahren für die Vergabe öffentlicher Lieferaufträge [2]), zuletzt geändert durch die Richtlinie 88/295/EWG [3]), ausgenommenen Sektoren fest.

[1]) ABl. Nr. L 185 vom 16. August 1971, S. 5.
[2]) ABl. Nr. L 13 vom 15. Januar 1977, S. 1.
[3]) ABl. Nr. L 127 vom 20. Mai 1988, S. 1.

Zu diesen Sektoren gehören die Bereiche Wasser, Energie und Verkehr.

Ihre Herausnahme aus der Richtlinie war vor allem deshalb gerechtfertigt, weil die Einrichtungen, die diese Dienste betreiben, teils dem öffentlichen Recht, teils dem privaten Recht unterliegen.

Um bei der Anwendung der Vergabevorschriften in diesen Sektoren eine wirkliche Marktöffnung und ein angemessenes Gleichgewicht zu erreichen, dürfen die Einrichtungen nicht allein aufgrund ihrer Rechtsstellung definiert werden.

Einer der Hauptgründe, warum die in diesen Sektoren tätigen Einrichtungen nicht auf europäischer Ebene Aufforderungen zur Teilnahme am Wettbewerb vornehmen, ist die Abgeschlossenheit der Märkte, auf denen sie tätig sind. Diese Abgeschlossenheit ist darauf zurückzuführen, daß von den einzelstaatlichen Behörden Sonderrechte oder ausschließliche Rechte oder Genehmigungen für die Versorgung oder Verwaltung von Netzen, die den betreffenden Dienst ausführen, oder für die Bewirtschaftung eines begrenzten geographischen Gebiets für einen bestimmten Zweck vergeben werden.

Der andere wichtige Grund für das Fehlen eines EG-weiten Wettbewerbs liegt darin, daß die einzelstaatlichen Behörden verschiedene Verfahren anwenden, um das Verhalten dieser Auftraggeber zu beeinflussen, einschließlich der Beteiligungen an ihrem Kapital und der Vertretung in den Verwaltungs-, Geschäftsführungs- oder Aufsichtsorganen der Auftraggeber.

Diese Richtlinie findet keine Anwendung auf solche Tätigkeiten dieser Auftraggeber, die nicht die Sektoren Wasser, Energie und Verkehr betreffen oder die zwar Bestandteil derselben sind, aber auf Märkten ohne Zugangsbeschränkungen unmittelbar dem Wettbewerb unterliegen.

Der Einkauf von Wasser und Energie sowie der Einkauf von Brennstoffen für die Energieproduktion durch die in den Sektoren Wasser und Energie tätigen Stellen erfolgen gegenwärtig unter Voraussetzungen, unter denen Vergabevorschriften wie diejenigen, wie sie für die Lieferaufträge vorgeschlagen werden, ungeeignet sind; dagegen werden die durch die Energie- und Brennstoffeinkäufe im Energiesektor entstehenden Probleme im Rahmen der Initiativen geprüft werden, die im Hinblick auf die Verwirklichung des Binnenmarkts für Energie zu ergreifen sind.

Diese Richtlinie gilt ferner nicht für Aufträge, die wesentliche Interessen der Staatssicherheit berühren, oder die nach anderen durch bestehende internationale Abkommen oder von internationalen Organisationen festgelegten Regeln vergeben werden.

Die internationalen Verpflichtungen der Gemeinschaft oder der Mitgliedstaaten dürfen durch die Bestimmungen dieser Richtlinie nicht beeinträchtigt werden.

Bei Vorliegen gleichwertiger Angebote aus Drittländern ist in bestimmten Grenzen Angeboten aus der Gemeinschaft der Vorzug zu geben.

Diese Richtlinie greift der Position der Gemeinschaft in laufenden oder internationalen Verhandlungen nicht.

Falls aufgrund der Ergebnisse derartiger internationaler Verhandlungen gleiche Voraussetzungen für den Marktzugang gewährleistet sind, sollten nichtgemeinschaftliche Angebote aufgrund einer Ratentscheidung in den Genuß der Anwendung dieser Richtlinie gelangen.

Auf dem Gebiet der Normen und technischen Spezifikationen bedarf es gemeinsamer Vorschriften, die der einschlägigen Gemeinschaftspolitik voll Rechnung tragen.

Die Vergabebehörden können Angebote, die unzuverlässig sind, weil sie sich auf staatliche Beihilfen stützen, zurückweisen.

Die Grundsätze der Gleichwertigkeit und gegenseitigen Anerkennung der einzelstaatlichen Normen, technischen Spezifikationen und Herstellungsverfahren gelten auf dem von dieser Richtlinie erfaßten Gebiet.

Die von den beteiligten Auftraggebern anzuwendenden Vorschriften sollen einen Rahmen für eine gesunde Geschäftspraxis bilden und möglichst flexibel gehandhabt werden können.

Im Gegenzug zu der so geschaffenen Flexibilität sind im Interesse des gegenseitigen Vertrauens ein Mindestmaß an Transparenz und eine angemessene Überwachung der Anwendung dieser Richtlinie sicherzustellen.

In den erfaßten Bereichen sind die zu lösenden Probleme ähnlich geartet, so daß sie in einem Rechtsinstrument geregelt werden können.

Es ist wünschenswert, daß einzelstaatliche Bestimmungen zugunsten einer Regionalentwicklung in die Ziele der Gemeinschaften einbezogen werden.

Die Kommission sollte die Anwendung dieser Richtlinie und deren Wirkungen nach vier Jahren prüfen, um gegebenenfalls weitere Vorschläge zu unterbreiten —

HAT FOLGENDE RICHTLINIE ERLASSEN:

ABSCHNITT I

Allgemeine Bestimmungen

Artikel 1

Im Sinne dieser Richtlinie

1. gelten als *„öffentliche Auftraggeber"* staatliche Behörden und öffentliche Unternehmen;

2. gelten als *„staatliche Behörden"* der Staat, die Gebietskörperschaften, Einrichtungen des öffentlichen Rechts und Verbände, die aus einer oder mehreren dieser Körperschaften oder Einrichtungen des öffentlichen Rechts bestehen.

   Einrichtungen des öffentlichen Rechts sind Einrichtungen,

   — die zu dem besonderen Zweck gegründet wurden, um im Allgemeininteresse liegende Aufgaben zu erfüllen, und

   — die Rechtspersönlichkeit besitzen, und

   — deren Verwaltungs-, Führungs- oder Aufsichtsorgane mehrheitlich aus Mitgliedern bestehen, die vom Staat, den Gebietskörperschaften oder anderen Einrichtungen des öffentlichen Rechts bestellt werden, und

   — die überwiegend vom Staat, den Gebietskörperschaften oder anderen Einrichtungen des öffentlichen Rechts finanziert werden;

3. gilt als *„öffentliches Unternehmen"*

   jedes Unternehmen, auf das die öffentliche Hand aufgrund Eigentums, finanzieller Beteiligung, Satzung oder sonstiger Bestimmungen, die die Tätigkeit des Unternehmens regeln, unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluß ausüben kann.

   Es wird vermutet, daß ein beherrschender Einfluß ausgeübt wird, wenn die öffentliche Hand unmittelbar oder mittelbar:

   — die Mehrheit des gezeichneten Kapitals des Unternehmens besitzt oder

   — über die Mehrheit der mit den Anteilen des Unternehmens verbundenen Stimmrechte verfügt oder

   — mehr als die Hälfte der Mitglieder des Verwaltungs-, Führungs- oder Aufsichtsorgans des Unternehmens bestellen kann.

4. Ein *„angeschlossenes oder nahestehendes Unternehmen"* ist ein Unternehmen, auf das der Auftraggeber unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluß ausüben kann, oder das seinerseits einen beherrschenden Einfluß auf den Auftraggeber ausüben kann, oder das in Verbindung mit dem Auftraggeber dem beherrschenden Einfluß eines dritten Unternehmens unterliegt, sei es durch Eigentum, finanzielle Beteiligung, Satzung oder sonstige Bestimmungen, die die Tätigkeit der Unternehmen regeln. Ein beherrschender Einfluß durch ein Unternehmen wird vermutet, wenn die in Absatz 3 genannten Umstände gegeben sind;

5. gelten als *„Liefer-"* oder *„Bauaufträge"*, die zwischen einem der in Artikel 2 aufgeführten Auftraggeber und einem Bieter geschlossenen entgeltlichen schriftlichen Verträge

   a) im Falle von *„Lieferaufträgen"* über Kauf, Leasing, Miete, Pacht oder Ratenkauf, mit oder ohne Kaufoption, von Waren. Der Vertrag

kann zusätzlich auch Nebenarbeiten wie das Verlegen oder Anbringen umfassen, soweit deren Wert niedriger als der der Waren ist;

b) im Falle von *„Bauaufträgen"* über entweder die Ausführung oder gleichzeitig die Ausführung und die Planung der Arbeiten betreffend eine der in Anhang X genannten Tätigkeiten, oder die Erbringung von Bauleistungen, gleichgültig mit welchen Mitteln, die eine selbständige wirtschaftliche oder technische Funktion für den Benutzer haben;

6. gelten als *„Konzessionen"* die schriftlichen Verträge zwischen einer staatlichen Behörde im Sinne des Absatzes 2 und einem Auftraggeber im Sinne dieser Richtlinie, mit Ausnahme der in Nr. 1 genannten öffentlichen Auftraggeber. Gegenstand dieses Vertrages ist, daß dieser Auftraggeber ein Netz der in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe a) i) genannten Art auf eigene Kosten und gegen eine Vergütung baut, zur Verfügung stellt oder betreibt;

7. wird der Unternehmer, der ein Angebot einreicht, als *„Bieter"* bezeichnet; derjenige, der sich um eine Aufforderung zur Teilnahme an einem nichtoffenen oder Verhandlungsverfahren beworben hat, wird als *„Bewerber"* bezeichnet;

8. *„Offene"*, *„nicht-offene"* und *„Verhandlungsverfahren"* sind die von den Auftraggebern angewendeten Vergabeverfahren, bei denen

   a) im Falle des *„offenen Verfahrens"* alle interessierten Unternehmer ein Angebot abgeben können,

   b) im Falle des *„nicht-offenen Verfahrens"* nur die vom Auftraggeber aufgeforderten Bewerber ein Angebot abgeben können,

   c) im Falle von *„Verhandlungsverfahren"* der Auftraggeber sich an Unternehmer seiner Wahl wendet und mit einem oder mehreren über die Auftragsvergabe verhandelt.

9. *„Technische Spezifikationen"* sind sämtliche — insbesondere in den Auftragsunterlagen enthaltenen — technischen Anforderungen an eine Bauleistung, ein Material, ein Erzeugnis oder eine Lieferung, mit deren Hilfe diese so bezeichnet werden können, daß sie ihren Verwendungszweck erfüllen. Zu diesen technischen Anforderungen gehören Qualität, Leistungsfähigkeit, Sicherheit oder Abmessungen, ferner Anforderungen an Qualitätssicherung, Terminologie, Bildzeichen, Prüfungen und Prüfverfahren, Verpackung, Kennzeichnung und Beschriftung. Bei Bauaufträgen können auch dazu gehören Prüfungen, Inspektionen und Genehmigungen für Bauleistungen, Konstruktionsmethoden oder -verfahren sowie alle anderen technischen Anforderungen an fertige Bauleistungen oder die dazu notwendigen Materialien oder Teile.

10. Eine *„Norm"* ist eine technische Spezifikation, die von einer anerkannten Normenorganisation zur wiederholten oder ständigen Anwendung angenommen wurde, deren Einhaltung jedoch grundsätzlich nicht zwingend vorgeschrieben ist.

11. Eine *„Europäische Norm"* ist eine vom Europäischen Komitee für Normung (CEN) oder dem Europäischen Komitee für Elektrotechnische Normung (CENELEC) gemäß deren gemeinsamen Regeln „als Europäische Norm (EN)" oder „Harmonisierungsdokument (HD)" angenommene Norm.

12. Eine *„gemeinsame technische Spezifikation"* ist eine Technische Spezifikation, die erarbeitet wurde, um die einheitliche Anwendung in allen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft sicherzustellen.

13. Die *„europäische technische Zulassung"* ist eine positive technische Beurteilung der Brauchbarkeit eines Produktes für einen bestimmten Zweck, die auf der Erfüllung der wesentlichen Anforderungen an die baulichen Anlagen beruht, für die das Produkt verwendet wird.

Artikel 2

1. Vorbehaltlich der Absätze 4 und 7 und unbeschadet der internationalen Verpflichtungen der Gemeinschaft gelten die Bestimmungen dieser Richtlinie für die Vergabe von Liefer- und Bauaufträgen durch Auftraggeber, die

   a) öffentliche Auftraggeber sind oder auf der Grundlage von besonderen oder ausschließlichen Rechten oder von Genehmigungen tätig sind, die von einer zuständigen Behörde eines Mitgliedstaates gewährt bzw. erteilt worden sind; und

   b) im Falle von öffentlichen Auftraggebern, die eine der für diese Richtlinie gemäß Absatz 3 erhebliche Tätigkeit ausüben;

   c) im Falle von anderen Auftraggebern, deren Haupttätigkeit in einer der gemäß Absatz 3 für diese Richtlinie erheblichen Tätigkeiten besteht oder die verschiedene dieser Tätigkeiten ausüben.

2. Die in den Anhängen I bis IX bezeichneten Auftraggeber erfüllen die obengenannten Kriterien.

3. Für diese Richtlinie erhebliche Tätigkeiten sind

   a) das Zurverfügungstellen oder Betreiben eines Netzes zur Versorgung der Allgemeinheit im Zusammenhang mit der Produktion, dem Transport oder der Verteilung von

      i) Trinkwasser; oder

      ii) Strom; oder

      iii) Gas oder Wärme;

   b) der Nutzung eines geographisch abgegrenzten Gebietes zum Zwecke der

      i) Suche oder Förderung von Öl, Gas, Kohle oder anderen Festbrennstoffen;

ii) der Versorgung von Beförderungsunternehmen im Luft-, See-, Land- oder Binnenschiffsverkehr mit Flughäfen, Häfen oder anderen Verkehrsendeinrichtungen;

c) das Betreiben von Netzen zur Versorgung der Öffentlichkeit im Bereich des Verkehrs per Schiene, Straßenbahn, Trolleybus oder Bus.

Im Verkehrsbereich ist ein Netz vorhanden, wenn die Verkehrsleistung gemäß von einer zuständigen Behörde eines Mitgliedstaates erteilten Auflagen zu erbringen ist. Dazu gehören die Festlegung der Strecken oder der Transportkapazitäten und die Fahrpläne.

4. Auftraggeber, die den öffentlichen Busverkehr im Sinne des Absatzes 3 Buchstabe c) betreiben, werden von dieser Richtlinie nicht erfaßt, wenn

   a) sie keine besonderen oder ausschließlichen Rechte, weder allgemeiner Art noch für das jeweilige Gebiet, für diese Aufgabe besitzen; und

   b) wenn andere Unternehmen die Möglichkeit haben, die gleiche Aufgabe unter den gleichen Bedingungen wie der betreffende Auftraggeber zu übernehmen.

5. Eine Tätigkeit auf der Grundlage von besonderen oder ausschließlichen Rechten im Sinne des Absatzes 1 Buchstabe a) wird angenommen,

   a) wenn ein Auftraggeber zum Bau eines Netzes oder anderer in Absatz 3 beschriebener Einrichtungen durch ein Enteignungsverfahren oder Gebrauchsrechte begünstigt werden kann oder Einrichtungen auf, unter oder über dem öffentlichen Wegenetz anbringen kann,

   b) im Falle des Absatzes 3 Buchstabe a), wenn Auftraggeber ein Netz zur Verfügung stellt, das von einem Unternehmen betrieben wird, das seinerseits aufgrund von besonderen oder ausschließlichen Rechten oder von einer durch eine zuständige Stelle eines Mitgliedstaates erteilten Genehmigung tätig ist.

6. Diese Richtlinie gilt auch für die Vergabe von Aufträgen durch Auftraggeber, die in dem in Absatz 3 Buchstabe a) i) beschriebenen Bereich tätig sind, soweit diese Aufträge im Zusammenhang mit Wasserbauvorhaben sowie Bewässerung, Entwässerung, Ableitung und Klärung von Abwässern stehen.

7. Auftraggeber, die für eine in Absatz 3 Buchstabe a) i) beschriebene Tätigkeit Inhaber einer Konzession im Sinne des Artikels 1 Nr. 6 sind, können Lieferaufträge oder Bauaufträge ohne Anwendung der Abschnitte II, III und IV vergeben, wenn sie diese Aufträge an Unternehmen vergeben wollen, die ihnen angeschlossen sind oder nahestehen, vorausgesetzt, daß

   a) in den Fällen, in denen die Konzession nach Inkrafttreten dieser Richtlinie erteilt worden ist, ein Aufruf zum Wettbewerb durch Veröffentlichung einer gemäß Anhang XI erstellten Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften erfolgt ist, und

   b) der Auftraggeber seiner Bewerbung um die Konzession eine vollständige Liste dieser Unternehmen beigefügt hatte und diese Liste jeweils auf den neuesten Stand gebracht hat, wenn sich später in den Beziehungen zwischen den Gesellschaften Änderungen ergaben.

Artikel 3

Diese Richtlinie gilt nicht für Aufträge, die die Auftraggeber ausschließlich zu anderen Zwecken als der Durchführung der in Artikel 2 Buchstabe 3) beschriebenen Aufgaben vergeben, vorausgesetzt daß — außer im Falle von öffentlichen Auftraggebern —

a) diese Tätigkeit der Kommission mitgeteilt wurde und

b) die Kommission nach Prüfung eine Mitteilung über die Nichtanwendung der Richtlinie im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht hat.

Artikel 4

1. Diese Richtlinie gilt nicht für die Beschaffung von Waren zum Zwecke der Weiterveräußerung oder -vermietung an Dritte, vorausgesetzt, daß der Auftraggeber kein besonderes oder ausschließliches Recht zum Verkauf oder zur Vermietung dieser Waren besitzt und daß andere Unternehmen die Möglichkeit haben, diese Waren unter gleichen Bedingungen wie der betreffende Auftraggeber zu verkaufen oder zu vermieten.

2. Die Mitgliedstaaten teilen der Kommission mit, welche Waren unter Absatz 1 fallen, und geben die einschlägigen Vorschriften an.

Artikel 5

Diese Richtlinie gilt nicht für Aufträge,

a) die die in Anhang I bezeichneten Auftraggeber zur Beschaffung von Wasser vergeben;

b) die die in den Anhängen II, III, IV und V bezeichneten Auftraggeber für die Beschaffung von Energie oder von Brennstoffen zum Zwecke der Energieerzeugung vergeben.

Artikel 6

Diese Richtlinie gilt nicht für Aufträge, deren Durchführung gemäß den Rechts- oder Verwaltungsvorschriften des betreffenden Mitgliedstaates besondere Sicherheitsmaßnahmen erfordert, oder wenn der Schutz wesentlicher Interessen der Staatssicherheit es gebietet.

Artikel 7

Diese Richtlinie gilt nicht für öffentliche Aufträge, für die andere Verfahrensregeln gelten und die vergeben werden auf Grund

a) eines internationalen Abkommens zwischen einem Mitgliedstaat und einem oder mehreren Drittländern über Lieferungen oder Bauleistungen für ein von den Unterzeichnerstaaten gemeinsam zu verwirklichendes und zu tragendes Objekt; jedes Abkommen wird der Kommission mitgeteilt, die eine Konsultation im Beratenden Ausschuß für öffentliche Aufträge vornehmen kann, der durch den Beschluß 71/306/EWG des Rates[1]) eingesetzt wurde;

b) eines internationalen Abkommens im Zusammenhang mit der Stationierung von Truppen im Hinblick auf Unternehmen eines Mitgliedstaats oder eines dritten Landes;

c) des besonderen Verfahrens einer internationalen Organisation.

Artikel 8

1. Diese Richtlinie gilt für Aufträge, deren Wert ohne Mehrwertsteuer mindestens
   - 200 000 ECU im Falle von Lieferaufträgen,
   - 5 000 000 ECU im Falle von Bauaufträgen beträgt.

2. Bezüglich Lieferaufträgen ist Berechnungsgrundlage für den Vertragswert:
   - bei zeitlich begrenzten Verträgen mit höchstens 12 Monaten Laufzeit der Auftragswert für die gesamte Laufzeit; bei längerer Laufzeit als zwölf Monate wird der geschätzte Restwert der Ware in den Gesamtwert einbezogen;
   - bei unbefristeten Verträgen oder bei zweifelhafter Vertragsdauer folgt der Vertragswert aus der monatlichen Zahlung multipliziert mit 48.

3. Bei regelmäßigen Lieferaufträgen oder Daueraufträgen kann der Auftragswert berechnet werden
   - entweder aufgrund des Gesamtwertes von entsprechenden Aufträgen aus dem vorangegangenen Haushaltsjahr oder den vorangegangenen zwölf Monaten, nach Möglichkeit unter Anpassung voraussichtlicher Änderungen bei Mengen oder Kosten während der folgenden zwölf Monate,
   - oder aufgrund des voraussichtlichen Gesamtwertes während der zwölf Monate nach der ersten Leistung oder, wenn die Laufzeit des Vertrages länger als zwölf Monate ist, während der gesamten Laufzeit.

   Die Wahl der Berechnungsmethode darf nicht den Zweck verfolgen, die Anwendung dieser Richtlinie zu umgehen.

4. Sieht der beabsichtigte Auftrag Optionsrechte vor, so ist der Vertragswert aufgrund des größtmöglichen Umfangs von Kauf, Leasing, Miete, Pacht oder Ratenkauf unter Einbeziehung der Optionsrechte zu berechnen.

5. Verträge dürfen nicht in der Absicht aufgeteilt werden, sie der Anwendung dieser Richtlinie zu entziehen. Die Berechnung des Auftragswertes im Hinblick auf die Anwendung von Absatz 1 erfolgt
   - durch Zusammenrechnung des Wertes von Erzeugnissen gleicher Art, wenn Aufträge für diese Erzeugnisse gleichzeitig in Losen vergeben werden,
   - durch Zusammenrechnung des Wertes von allen Bauaufträgen, wenn eine Bauleistung in mehreren Losen durch getrennte Verträge in Auftrag gegeben wird.

6. In den Wert von Bauaufträgen sind Waren oder Dienstleistungen einzubeziehen, die der Auftraggeber dem Unternehmer zur Verfügung stellt und die für die Ausführung des Auftrages erforderlich sind.

ABSCHNITT II

Technische Spezifikationen und Normen

Artikel 9

1. Die technischen Spezifikationen von Materialien, Waren, Lieferungen oder Bauleistungen werden durch Bezugnahme auf nationale Normen, die europäische Normen umsetzen, oder durch Bezugnahme auf gemeinsame technische Spezifikationen oder europäische technische Zulassungen festgelegt.

2. Die Auftraggeber können von Absatz 1 abweichen, wenn:

   a) die Normen keine Bestimmungen zur Feststellung der Übereinstimmung einschließen oder es keine technische Möglichkeit gibt, die Übereinstimmung eines Erzeugnisses mit diesen Normen in zufriedenstellender Weise festzustellen;

   b) die Anwendung von Absatz 1 die Anwendung der Entscheidung 87/95/EWG des Rates vom 22. Dezember 1986 über die Aufstellung von Normen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation[1]) beeinträchtigen würde;

   c) die Anwendung dieser Normen den Auftraggeber zum Erwerb von Anlagen zwingen würde, die mit bereits benutzten Anlagen inkompatibel sind, oder wenn sie unverhältnismäßig hohe Kosten oder unverhältnismäßige technische Schwierigkeiten verursachen würde, jedoch nur im Rahmen klar definierter und schriftlich festgelegter Strategien, mit der Verpflichtung zur

[1]) ABl. Nr. L 185 vom 16. August 1971, S. 15.

[1]) ABl. Nr. L 36 vom 7. Februar 1971, S. 15.

Übernahme europäischer Normen oder gemeinsamer technischer Spezifikationen in einem festgelegten Zeitraum;

d) das betreffende Vorhaben von wirklich innovativer Art ist, so daß die Anwendung bestehender Normen nicht angemessen wäre.

3. Soweit die Auftraggeber gemäß Artikel 13 Absatz 1 verpflichtet sind, eine Bekanntmachung zu veröffentlichen oder dies gemäß Artikel 13 Absatz 2 Buchstabe a) freiwillig tun, geben sie — außer wenn dies nicht möglich ist — in der Bekanntmachung die Gründe für Berufung auf Absatz 2 an.

Artikel 10

1. Mangels europäischer Normen, gemeinsamer technischer Spezifikationen oder europäischer technischer Zulassungen können die von den Auftraggebern festzulegenden technischen Spezifikationen unter Bezugnahme auf andere Normen festgelegt werden. In diesem Fall ist bei der Bezugnahme folgende Reihenfolge angebracht:

   a) innerstaatliche Normen, die im Land des Auftraggebers angenommene internationale Normen umsetzen;

   b) andere innerstaatliche Normen des Landes des Auftraggebers;

   c) andere Normen.

2. Normen oder Spezifikationen, die sich auf die Gebrauchstauglichkeit anstelle der Konstruktion oder anstelle von beschreibenden Merkmalen beziehen, haben Vorrang, es sei denn, daß der Auftraggeber objektive Gründe dafür hat, solche Normen als für den Auftrag unangebracht zu betrachten.

3. Technische Spezifikationen, die Erzeugnisse einer bestimmten Produktion oder Herkunft oder besondere Verfahren erwähnen und zur Wirkung haben, daß bestimmte Unternehmen bevorzugt oder ausgeschlossen werden, dürfen nicht verwendet werden, es sei denn, daß diese Spezifikationen für den Auftragsgegenstand unerläßlich sind. Verboten ist insbesondere die Angabe von Warenzeichen, Patenten oder Typen sowie die Angabe eines bestimmten Ursprungs oder einer bestimmten Produktion. Eine solche Angabe mit dem Zusatz „oder gleichwertiger Art" ist jedoch zulässig, wenn der Auftragsgegenstand anders nicht durch hinreichend genaue, allgemeinverständliche Spezifikationen beschrieben werden kann.

Artikel 11

1. Die Auftraggeber teilen interessierten Unternehmen auf Anfrage die technischen Spezifikationen mit, die sie bezüglich von Materialien, Erzeugnissen, Lieferungen oder Bauleistungen, die sie regelmäßig beschaffen, festgelegt haben, oder die sie bei Beschaffungen im Zusammenhang mit regelmäßigen Bekanntmachungen gemäß Artikel 14 benutzen. Soweit sich solche technischen Spezifikationen aus Dokumenten ergeben, die interessierten Unternehmen zur Verfügung stehen, genügt eine Bezugnahme auf diese Dokumente.

2. Die technischen Spezifikationen sind in den allgemeinen Unterlagen oder in den Vertragsunterlagen für jeden einzelnen Auftrag enthalten.

ABSCHNITT III

Vergabeverfahren

Artikel 12

1. Die Auftraggeber können jedes der in Artikel 1 Nr. 8 bezeichneten Verfahren wählen, vorausgesetzt, daß vorbehaltlich des Absatzes 2 ein Aufruf zum Wettbewerb gemäß Artikel 13 durchgeführt wird.

2. Das Verhandlungsverfahren kann in den folgenden Fällen ohne einen vorherigen Aufruf zu Wettbewerb angewendet werden:

   a) wenn im Rahmen eines offenen oder nicht offenen Verfahrens keine Angebote oder nur nicht ordnungsgemäße Angebote abgegeben worden sind;

   b) bei Lieferaufträgen, wenn es sich um Gegenstände handelt, die nur zum Zweck von Forschungen, Versuchen, Untersuchungen oder Entwicklungen hergestellt werden, wobei unter diese Bestimmung nicht eine Serienfertigung zum Nachweis der Marktfähigkeit des Produkts oder zur Deckung der Forschungs- und Entwicklungskosten fällt;

   c) wenn der Vertrag wegen seiner technischen oder künstlerischen Besonderheiten oder aufgrund des Schutzes eines Patents nur von bestimmten Unternehmen durchgeführt werden kann;

   d) soweit dies unbedingt erforderlich ist, wenn dringliche zwingende Gründe im Zusammenhang mit Ereignissen, die der Auftraggeber nicht voraussehen konnte, es nicht zulassen, die Fristen einzuhalten, die für offene oder nichtoffene Verfahren gelten;

   e) bei Lieferaufträgen bei zusätzlichen, vom ursprünglichen Unternehmer durchgeführten Lieferungen, die entweder zur teilweisen Erneuerung von gelieferten Waren oder Einrichtungen oder zur Erweiterung von Lieferungen oder bestehenden Einrichtungen bestimmt sind, wenn ein Wechsel des Unternehmers dazu führen würde, daß der Auftraggeber Material unterschiedlicher technischer Merkmale kaufen müßte und dies eine technische Unvereinbarkeit oder unverhältnismäßige technische Schwierigkeiten bei Gebrauch und Wartung mit sich bringen würde. Dieses Verfahren darf jedoch in der Regel nur binnen fünf Jahren nach Vergabe des ersten Auftrages angewandt werden;

f) bei zusätzlichen Bauarbeiten, die weder in dem der Vergabe zugrundeliegenden Entwurf noch im zuerst geschlossenen Vertrag vorgesehen sind, die aber wegen eines unvorhergesehenen Ereignisses zur Durchführung der darin beschriebenen Bauarbeiten erforderlich sind, sofern der Auftrag an den Unternehmer vergeben wird, der diese Bauarbeiten ausführt, und

— wenn sich diese Arbeiten in technischer oder wirtschaftlicher Hinsicht nicht ohne wesentlichen Nachteil für den Auftraggeber vom Hauptauftrag trennen lassen,

— oder wenn diese Arbeiten zwar von der Ausführung des ersten Vorhabens getrennt werden können, aber für dessen Verbesserung unbedingt erforderlich sind;

g) bei neuen Bauarbeiten, die in der Wiederholung gleichartiger Arbeiten bestehen, wenn sie durch denselben Auftraggeber an den Unternehmer vergeben werden, der den ersten Auftrag erhalten hat, wenn sie einem Grundentwurf entsprechen und dieser Entwurf Gegenstand eines ersten Auftrags war, der nach einem Aufruf zum Wettbewerb vergeben wurde. Die Möglichkeit der Anwendung dieses Verfahrens muß bereits bei der Ausschreibung des ersten Bauabschnitts angegeben werden. Der für die Fortsetzung der Bauarbeiten in Aussicht genommene Gesamtauftragswert wird vom Auftraggeber für die Anwendung von Artikel 8 berücksichtigt. Dieses Verfahren darf jedoch in der Regel nur binnen fünf Jahren nach Vergabe des ersten Auftrags angewandt werden;

h) wenn es sich um die Lieferung von Waren handelt, die an Börsen notiert und gekauft werden;

i) für den Einkauf bei Unternehmen, die sich im Konkursverfahren, im gerichtlichen Vergleichsverfahren oder in Liquidation befinden, deren gewerbliche Tätigkeit eingestellt wurde oder die sich auf Grund eines in den einzelstaatlichen Rechtsvorschriften vorgesehenen gleichartigen Verfahrens in einer entsprechenden Lage befinden.

Artikel 13

1. Im offenen Verfahren erfolgt der Aufruf zum Wettbewerb durch Veröffentlichung einer gemäß Anhang XII A erstellten Bekanntmachung.

2. Im nicht-offenen Verfahren und im Verhandlungsverfahren kann der Aufruf zum Wettbewerb erfolgen:

   a) durch Veröffentlichung einer gemäß Anhang XII B oder Anhang XII C erstellten Bekanntmachung, oder

   b) durch Einladung von Bewerbern, die sich in einem den Bedingungen des Artikels 20 entsprechenden Prüfungsverfahren qualifiziert haben, wenn dieses Prüfungsverfahren durch eine gemäß Anhang XIII erstellte Bekanntmachung veröffentlicht worden ist.

3. Ein Aufruf zum Wettbewerb gilt auch durch Veröffentlichung einer regelmäßigen Bekanntmachung gemäß Artikel 14 als erfolgt, wenn

   a) der Auftrag sich auf in der regelmäßigen Bekanntmachung erfaßte Lieferungen oder Bauleistungen bezieht, und

   b) die regelmäßige Bekanntmachung auf die beabsichtigte Vergabe des Auftrags durch ein nichtoffenes Verfahren oder Verhandlungsverfahren hinwies und

   c) der Auftraggeber allen Bewerbern, die schriftlich ihr Interesse an einer Teilnahme an dem Verfahren bekundet haben, die Gelegenheit gibt, ihr Interesse an einer Aufforderung zur Teilnahme auf der Grundlage von genaueren Informationen über den jeweiligen Auftrag zu bestätigen.

4. Die Veröffentlichung dieser Bekanntmachungen geschieht im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften.

Artikel 14

1. Die Auftraggeber veröffentlichen wenigstens einmal jährlich eine gemäß den Anhängen XIV A und B erstellte regelmäßige Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften,

   a) die bezüglich von Lieferaufträgen alle für die nächsten zwölf Monate beabsichtigten Beschaffungen nach Warenbereichen aufgeschlüsselt enthält, deren nach Maßgabe des Artikels 8 geschätzter Wert mindestens 750 000 ECU beträgt;

   b) die bezüglich von Bauaufträgen die wesentlichen Merkmale von Aufträgen mit einem geschätzten Wert von mindestens 5 000 000 ECU enthält.

2. Regelmäßige Bekanntmachungen brauchen keine Informationen zu beinhalten, deren Veröffentlichung berechtigte geschäftliche Interessen des Auftraggebers beeinträchtigen würde.

Artikel 15

1. Die Auftraggeber teilen für jeden vergebenen Auftrag die Ergebnisse des Vergabeverfahrens durch eine Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften mit. Die Bekanntmachung wird gemäß Anhang XV erstellt.

2. Soweit die Veröffentlichung von in dem Bekanntmachungsmuster vorgesehenen Informationen den Gesetzesvollzug behindern würde oder wenn dies dem öffentlichen Interesse in anderer Weise zuwiderlaufen würde oder wenn dadurch berechtigte geschäftliche Interessen einzelner öffentlicher oder privater Unternehmen oder der faire Wettbewerb zwischen Unternehmen beeinträchtigt würden,

kann der Inhalt der Bekanntmachung auf die Tatsache beschränkt werden, daß der Auftrag vergeben worden ist.

3. Die in den vorstehenden Absätzen genannten Bekanntmachungen müssen spätestens 48 Tage nach Vergabe des betreffenden Auftrages abgesandt werden.

Artikel 16

1. Die Länge der in den vorstehenden Artikeln vorgesehenen Bekanntmachungen darf eine Seite des Amtsblattes, d. h. etwa 650 Wörter, nicht überschreiten.
2. Der Auftraggeber muß den Tag der Absendung nachweisen können.
3. Die Bekanntmachungen werden ungekürzt in der jeweiligen Originalsprache im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht und in die TED-Datenbank aufgenommen. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Bestandteile einer jeden Bekanntmachung wird in den anderen Amtssprachen der Gemeinschaft veröffentlicht, wobei nur der Wortlaut in der Originalsprache verbindlich ist.
4. Das Amt für Amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht die Bekanntmachungen spätestens 12 Tage nach der Absendung und im Falle des beschleunigten Verfahrens nach Artikel 17 Absatz 4 spätestens fünf Tage nach der Absendung.

   Jede Ausgabe des Amtsblattes der Europäischen Gemeinschaften mit einer Bekanntmachung oder mehreren Bekanntmachungen enthält das jeweilige Muster, nach dem die veröffentlichten Bekanntmachungen erstellt sind.
5. Die Kosten der Veröffentlichung der Bekanntmachungen im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften werden von den Gemeinschaften getragen.
6. Verträge, bezüglich derer gemäß Artikel 13 Absätze 1 oder 2 Buchstabe a) eine Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht wird, dürfen in keiner anderen Weise veröffentlicht werden, bevor diese Bekanntmachung an das Amt für Amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften abgesandt worden ist. Solche Veröffentlichungen dürfen nur die im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlichten Angaben enthalten.

Artikel 17

1. Bei den offenen Verfahren beträgt die vom Auftraggeber festzusetzende Frist für den Eingang der Angebote mindestens 52 Tage, gerechnet vom Tag der Absendung der Bekanntmachung an.
2. Bei den nicht-offenen Verfahren und Verhandlungsverfahren mit vorherigem Aufruf zum Wettbewerb beträgt die vom Auftraggeber festzusetzende Frist für den Antrag auf Teilnahme mindestens 37 Tage, gerechnet vom Tag der Absendung der Bekanntmachung oder der Einladung zur Teilnahme an.
3. Bei den nicht-offenen Verfahren beträgt die vom Auftraggeber festzusetzende Frist für den Eingang von Angeboten mindestens 40 Tage, gerechnet vom Tag der Absendung der schriftlichen Aufforderung zur Angebotsabgabe an.
4. Können die in Absatz 2 und 3 vorgesehenen Fristen aus Gründen der Dringlichkeit nicht eingehalten werden, so kann der Auftraggeber die Fristen wie folgt setzen:
   a) Die Frist für den Antrag auf Teilnahme, gerechnet vom Tage der Absendung der Bekanntmachung an, muß mindestens 15 Tage betragen;
   b) die Frist für den Eingang der Angebote, gerechnet vom Tage der Absendung der Aufforderung an, muß mindestens 10 Tage betragen.
5. Auftraggeber, die für den Bereich der Wasserversorgung aufgrund des Artikels 2 Absatz 7 Buchstabe a) eine Konzession vergeben sollen, setzen eine Frist für den Eingang von Bewerbungen, die nicht weniger als 52 Tage, gerechnet vom Tage der Absendung der Bekanntmachung an, betragen darf.

Artikel 18

1. Die Auftragsunterlagen müssen interessierten Unternehmen vom Auftraggeber in der Regel innerhalb von vier Arbeitstagen nach Eingang der Anforderung zugesandt werden.
2. Die Auftraggeber müssen rechtzeitig angeforderte zusätzliche Auskünfte über die Auftragsunterlagen spätestens sechs Tage vor Ablauf der Frist für den Eingang der Angebote erteilen. Im Falle des Artikels 17 Absatz 4 kann diese Frist auf vier Tage verkürzt werden.
3. Können die Angebote nur nach Prüfung von umfangreichen Unterlagen, wie z. B. ausführlichen technischen Spezifikationen oder nur nach einer Ortsbesichtigung oder Einsichtnahme in ergänzende Unterlagen zu den Auftragsunterlagen erstellt werden, muß dies bei der Festsetzung von angemessenen Fristen berücksichtigt werden.
4. Die Auftraggeber fordern alle ausgewählten Bewerber schriftlich zur Teilnahme auf. Der Aufforderung werden die Auftragsunterlagen und zusätzliche Unterlagen beigefügt. Die Aufforderung enthält zumindest die folgenden Angaben:
   a) die Anschrift der Stelle, bei der die sachdienlichen Unterlagen angefordert werden können, sowie den Tag, bis zu dem sie angefordert werden können; außerdem sind der Betrag und die Bedingungen für die Zahlung des Betrages anzugeben, der gegebenenfalls zu entrichten ist, um die genannten Unterlagen zu erhalten;

b) den Tag, bis zu dem die Angebote eingehen müssen, die Anschrift der Stelle, bei der sie einzureichen sind, sowie die Sprache bzw. die Sprachen, in der oder in denen sie abzufassen sind;

c) einen Hinweis auf die Veröffentlichung der Bekanntmachung;

d) die Angabe der Unterlagen, die gegebenenfalls beizufügen sind;

e) die Vergabekriterien, falls sie nicht in der Bekanntmachung enthalten sind.

5. Die Anträge auf Teilnahme sowie die Aufforderung zur Angebotsabgabe können brieflich oder auf jedem anderen angemessenen Telekommunikationsweg übermittelt werden. Im letztgenannten Fall müssen sie brieflich bestätigt werden.

ABSCHNITT V

Prüfung und Auswahl Zuschlagskriterien

Artikel 19

1. Die Prüfung von Unternehmen und ihre Auswahl zur Teilnahme an nicht-offenen Verfahren und Verhandlungsverfahren erfolgen aufgrund von objektiven und nichtdiskriminierenden Kriterien. Die Auftraggeber dürfen insbesondere nicht:

a) bestimmten Unternehmern administrative, technische oder finanzielle Lasten auferlegen, die sie anderen Unternehmen ersparen.

b) Prüfungen und Nachweise verlangen, die bereits durchgeführt sind.

2. Die in Artikel 23 der Richtlinie 71/305/EWG und in Artikel 20 der Richtlinie 77/62/EWG angegebenen Ausschließungsgründe gelten als objektiv und nicht-diskriminierend.

3. Die Auftraggeber legen die Kriterien und Regeln schriftlich fest, nach denen sie Unternehmen prüfen oder auswählen. Diese Kriterien und Regeln werden interessierten Unternehmen auf Anfrage mitgeteilt.

4. Vertrauliche Informationen, die von Unternehmen zum Zwecke der Prüfung, Auswahl oder Teilnahme an einem Vergabeverfahren übermittelt werden, werden vom Auftraggeber vertraulich behandelt.

Artikel 20

1. Auftraggeber, die ein System zur Prüfung von Unternehmen anwenden, müssen über Anträge auf Prüfung spätestens sechs Monate nach deren Eingang entscheiden, es sei denn, daß aus objektiven Gründen eine längere Frist notwendig ist. Solche Gründe müssen dem Antragsteller innerhalb von zwei Monaten nach der Antragstellung mitgeteilt werden. Der Auftraggeber hat dem Antragsteller die Gründe für die Fristverlängerung mitzuteilen und anzugeben, zu welchem Zeitpunkt über die Annahme oder die Ablehnung von dessen Antrag entschieden wird.

2. Negative Prüfungsentscheidungen werden dem Antragsteller unter Angabe der Gründe mitgeteilt. Die Gründe müssen sich auf die Artikel 19 Absatz 1 genannten Prüfungskriterien beziehen.

3. Über geprüfte Unternehmen ist ein schriftliches Verzeichnis zu führen. Das Verzeichnis kann im Hinblick auf die Geltung der Prüfung für verschiedene Arten von Aufträgen unterteilt werden.

4. Die Auftraggeber können einem Unternehmen die Prüfung nur aus Gründen aberkennen, die auf den in Artikel 19 Absatz 1 genannten Kriterien beruhen. Die beabsichtigte Aberkennung muß dem betroffenen Unternehmen im voraus schriftlich unter Angabe der Gründe mitgeteilt werden.

5. Prüfungssysteme mit unbestimmter Dauer sind Gegenstand einer jährlichen, gemäß Anhang XIII zu erstellenden Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, die über den Zweck dieses Prüfungssystems und über die Verfügbarkeit von dessen Durchführungsbestimmungen informiert.

6. Prüfungssysteme, die nicht von unbestimmter Dauer sind, sind Gegenstand einer Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, die zusätzlich zu den gemäß Absatz 5 erforderlichen Angaben auch die Dauer des Systems beinhaltet. Die Dauer des Systems darf drei Jahre nicht überschreiten.

Artikel 21

1. Unternehmen, die einen Antrag auf Teilnahme an einem Vergabeverfahren gestellt haben, können von dem Verfahren nur aus den Gründen ausgeschlossen werden, die der Auftraggeber festgelegt hat, und die auf Anfrage erhältlich sind. Zu den Gründen kann die objektive Notwendigkeit gehören, die Zahl der Bewerber bis auf ein Niveau zu verringern, das dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zwischen den besonderen Merkmalen des Auftrags und dem zu seiner Vergabe erforderlichen Aufwand entspricht.

2. Bietergemeinschaften dürfen von der Abgabe von Angeboten oder von der Teilnahme an einem Vergabeverfahren nicht ausgeschlossen werden. Von solchen Gemeinschaften kann nicht verlangt werden, daß sie zwecks Einreichung eines Angebots oder zur Verhandlung eine bestimmte Rechtsform annehmen. Dies kann jedoch verlangt werden, wenn ihnen der Auftrag erteilt werden soll, sofern

es für die ordnungsgemäße Durchführung des Auftrags notwendig ist.

Artikel 22

1. Die Auftraggeber wenden bei der Auftragsvergabe folgende Kriterien an:

   a) das wirtschaftlich günstigste Angebot unter Berücksichtigung verschiedener Kriterien wie etwa: Lieferfrist, Ausführungsdauer, Betriebskosten, Rentabilität, Qualität, Ästhetik und Zweckmäßigkeit, technischer Wert, Kundendienst und technische Hilfe, Preis;

   b) oder ausschließlich den niedrigsten Preis.

2. Im Falle des Absatzes 1 Buchstabe a) gibt der Auftraggeber in den Auftragsunterlagen oder in der Bekanntmachung alle Zuschlagskriterien, deren Verwendung er vorsieht, soweit wie möglich in der Reihenfolge ihrer Bedeutung, an.

3. Bei Aufträgen, die nach den Kriterien des wirtschaftlich günstigsten Angebots vergeben werden sollen, können die Auftraggeber Varianten zulassen, wenn sie den vom Auftraggeber festgelegten Mindestanforderungen entsprechen. Die Auftraggeber legen in den Auftragsunterlagen fest, ob Varianten zulässig sind und welche Mindestanforderungen erfüllt werden müssen.

4. Bei Bauaufträgen dürfen Angebote nicht aus Gründen abgewiesen werden, die mit den in den Auftragsunterlagen festgelegten technischen Spezifikationen zusammenhängen, wenn die im Angebot bezeichneten Erzeugnisse für die vorgesehene Verwendung brauchbar, d. h. von solcher Beschaffenheit sind, daß das Bauwerk, in dem sie einbezogen, montiert, verlegt oder verwendet werden, bei ordnungsgemäßer Planung und Bauausführung den wesentlichen Anforderungen im Sinne der Richtlinie . ./. . ./EWG des Rates[1]) entspricht, soweit dies nach den für das betreffende Bauwerk geltenden Vorschriften erforderlich ist.

5. Erscheint im Falle eines bestimmten Auftrages ein Angebot im Verhältnis zur Leistung offensichtlich ungewöhnlich niedrig, muß der Auftraggeber schriftlich Aufklärung über die Einzelposten des Angebots verlangen. Er muß insbesondere Auskünfte darüber einholen, ob der Bieter Empfänger irgendeiner staatlichen Beihilfe ist und ob die Beihilfe gemäß Artikel 93 Absatz 3 des Vertrages der Kommission mitgeteilt und von ihr genehmigt worden ist.

   Angebote, die ungewöhnlich niedrig erscheinen, dürfen nicht abgewiesen werden, wenn sie objektiv gerechtfertigt sind durch u. a. die Wirtschaftlichkeit der Konstruktion oder der Konstruktionsmethode oder die gewählte technische Eigenart oder außergewöhnlich günstige Bedingungen, die der Bieter für die Durchführung des Auftrags ausnutzen kann, oder die Originalität der vom Bieter vorgeschlagenen Erzeugnisse oder Bauleistungen.

   Angebote, die aufgrund der Gewährung einer staatlichen Beihilfe ungewöhnlich niedrig sind, dürfen zurückgewiesen werden, falls die in Frage stehende Beihilfe nicht gemäß Artikel 93 Absatz 3 des Vertrages der Kommission angezeigt oder nicht von der Kommission genehmigt worden ist. Auftraggeber, die unter diesen Umständen ein Angebot zurückweisen, müssen die Kommission darüber unterrichten.

[1]) Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über Bauprodukte, KOM(86) 756 endg./3 vom 17. Februar 1987.

Artikel 23

1. Artikel 22 Absatz 1 findet keine Anwendung, wenn ein Mitgliedstaat bei der Vergabe von Aufträgen im Rahmen einer Regelung, die zum Zeitpunkt der Annahme dieser Richtlinie in Kraft ist und bei der bestimmten Bietern eine Bevorzugung gewährt wird, andere Kriterien zugrundelegt, sofern die angewandte Regelung mit dem Vertrag vereinbar ist.

2. Unbeschadet des Absatzes 1 steht diese Richtlinie bis 31. Dezember 1992 der Anwendung bestehender einzelstaatlicher Bestimmungen zur Vergabe von Liefer- oder Bauaufträgen nicht entgegen, die darauf abzielen, den Abstand zwischen den verschiedenen Regionen zu verringern und die Schaffung von Arbeitsplätzen in Regionen, die in ihrer Entwicklung zurückgeblieben sind, sowie in im Niedergang befindlichen Industriegebieten zu fördern, sofern die betreffenden Bestimmungen mit dem Vertrag und den internationalen Verpflichtungen der Gemeinschaft vereinbar sind.

ABSCHNITT V

Schlußbestimmungen

Artikel 24

1. Vorbehaltlich der Verpflichtungen der Gemeinschaft oder der Mitgliedstaaten gegenüber Drittländern können Angebote zurückgewiesen werden, wenn mehr als die Hälfte des Angebotspreises aus dem Wert von außerhalb der Gemeinschaft hergestellten Waren oder durchgeführten Dienstleistungen oder einer Mischung aus beidem besteht.

2. Vorbehaltlich des Absatzes 3 sind solche Angebote zu bevorzugen, die den in Absatz 1 beschriebenen Angeboten gleichwertig sind und selbst nicht unter Absatz 1 fallen. Der Preis solcher Angebote gilt als gleich, soweit er den Preis eines der in Absatz 1 beschriebenen Angebote um nicht mehr als drei Prozent übersteigt.

3. Absatz 2 gilt jedoch nicht, soweit die Annahme eines Angebotes aufgrund dieser Vorschrift den Auftraggeber zum Erwerb von Ausrüstungen zwingen

würde, die andere technische Spezifikationen als bereits genutzte Ausrüstungen haben und dadurch zu Inkompatibilität oder zu unverhältnismäßigen technischen Schwierigkeiten bei Betrieb und Wartung führen würden.

4. Im Sinne dieses Artikels

   a) beinhaltet der Wert von außerhalb der Gemeinschaft hergestellten Waren den Wert von allen fertigen oder halbfertigen Vorprodukten, die direkt oder indirekt aus Drittländern eingeführt werden;

   b) zählt zu den außerhalb der Gemeinschaft durchgeführten Dienstleistungen der Wert von allen Tätigkeiten, die auf dem Gebiet von Drittländern vorgenommen werden, und die zu der Erbringung der im Vertrag vorgesehenen Leistung beitragen.

5. Dieser Artikel gilt nicht für Angebote mit Ursprung in Drittländern, denen die Vorschriften dieser Richtlinie zugute kommen aufgrund einer Entscheidung, die der Rat auf Vorschlag der Kommission mit qualifizierter Mehrheit, gemäß einem Abkommen zwischen der Gemeinschaft und einem Drittland im Rahmen des GATT oder in einem anderen Rahmen, trifft.

Artikel 25

1. Die in Landeswährung ausgedrückten Schwellenwerte im Sinne des Artikels 8 werden mit Wirkung vom 1. Januar 1990 grundsätzlich alle zwei Jahre überprüft. Die Berechnung dieser Werte beruht auf den durchschnittlichen Tageswerten dieser Währungen in ECU für die 24 Monate, die am letzten Oktobertag enden, der der Überprüfung zum 1. Januar vorausgeht. Die Beträge werden jeweils Anfang November im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.

2. Die Berechnungsweise gemäß Absatz 1 wird auf Veranlassung der Kommission im Beratenden Ausschuß für öffentliche Aufträge grundsätzlich zwei Jahre nach ihrer ersten Anwendung überprüft.

Artikel 26

1. Die Anhänge I bis IX werden von der Kommission geändert, wenn

   a) in den Anhängen bezeichnete Auftraggeber zu streichen sind, weil sie die in Artikel 2 Absatz 1 aufgeführten Kriterien für die Einbeziehung nicht mehr erfüllen;

   b) Auftraggeber einzubeziehen sind, die diese Kriterien erfüllen;

   c) die in den Anhängen aufgeführten gesetzlichen Vorschriften geändert werden, ohne daß damit die Streichung oder Einbeziehung von Auftraggebern gemäß den Buchstaben a) und b) verbunden ist.

2. Die Kommission nimmt Änderungen nach Anhörung des durch den Beschluß 71/306/EWG eingesetzten Beratenden Ausschusses für öffentliche Aufträge vor.

   Der Ausschußvorsitzende unterbreitet dem Ausschuß einen Entwurf für die notwendigen Änderungen. Der Ausschuß gibt seine Stellungnahme — erforderlichenfalls durch eine Abstimmung — zu diesem Entwurf innerhalb einer Frist ab, die der Vorsitzende festsetzt.

   Die Stellungnahme wird in das Protokoll aufgenommen; darüber hinaus hat jeder Mitgliedstaat das Recht zu verlangen, daß sein Standpunkt im Protokoll festgehalten wird.

3. Die Anhänge werden in ihrer geänderten Fassung informationshalber im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.

Artikel 27

1. Die Auftraggeber erstellen interne Berichte über jede Auftragsvergabe, die ausreichen, um zu einem späteren Zeitpunkt

   a) die Gründe für die Verwendung von anderen Normen als europäischen Normen oder gemeinsamen technischen Spezifikationen gemäß Artikel 9 Absatz 2 oder für die Verwendung von anderen als leistungsbezogenen Normen gemäß Artikel 10 Absatz 2 geben zu können;

   b) über Entscheidungen über die Prüfung von Unternehmen oder die Aberkennung von Prüfungen gemäß Artikel 20 zu informieren. Diese Berichte müssen so ausführlich sein, daß die verwendeten Kriterien und die Art und Weise ihrer Anwendung geprüft werden können;

   c) die Informationen zu erläutern, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 interessierten Unternehmen mitgeteilt werden bzw. nicht mitgeteilt werden;

   d) die Anwendung des nicht-offenen Verfahrens oder des Verhandlungsverfahrens zu erläutern. Zu diesem Punkt enthält der Bericht zumindest den Gegenstand des Auftrags; gegebenenfalls die Unternehmen, die Anträge auf Teilnahme gestellt haben; die für eine Angebotsabgabe ausgewählten Bewerber; und gegebenenfalls die ausgeschlossenen Bewerber sowie die Gründe für den Ausschluß;

   e) die verwendeten Kriterien bezüglich der Auswahl von Bewerbern gemäß Artikel 19 und 21 und die Art und Weise ihrer Anwendung zu erläutern;

   f) die bei der Auftragsvergabe verwendeten Kriterien und ihre Anwendung gemäß Artikel 22 zu erläutern.

2. Diese Berichte oder ihr Inhalt werden der Kommission auf Anfrage mitgeteilt.

Artikel 28

Die Mitgliedstaaten übermitteln der Kommission jährlich spätestens zum 31. Oktober für das Vorjahr einen statistischen Bericht, der mindestens folgende Angaben enthält:

a) für jeden der Anhänge I bis IX die Zahl und den Gesamtwert von Aufträgen ober- und unterhalb der im Rahmen dieser Richtlinie anwendbaren Schwellenwerte;

b) für jeden Anhang die Anzahl und den Gesamtwert von Aufträgen,

- unterteilt nach Lieferaufträgen und Bauaufträgen,
- unterteilt nach den gemäß Artikel 13 gegebenen Möglichkeiten für den Aufruf zum Wettbewerb,
- unterteilt nach der Vergabe an Unternehmen innerhalb und außerhalb der Gemeinschaft und aus jedem Mitgliedstaat,
- den Anteil von Aufträgen, die im Wege des Verhandlungsverfahrens ohne vorherigen Aufruf zum Wettbewerb vergeben wurden.

Artikel 29

1. Artikel 2 Absatz 2 der Richtlinie 77/62/EWG erhält folgende Fassung:

„2. Die Bestimmungen dieser Richtlinie finden keine Anwendung

a) auf die Vergabe von Lieferaufträgen durch öffentliche Auftraggeber im Anwendungsbereich der Richtlinie . . ./. . ./EWG des Rates *);

b) auf Lieferungen, die gemäß den Rechts- und Verwaltungsvorschriften des betreffenden Mitgliedstaats für geheim erklärt werden oder deren Ausführung nach diesen Vorschriften besondere Sicherheitsmaßnahmen erfordert, oder wenn der Schutz wesentlicher Interessen *der Staatssicherheit es* gebietet.

*) ABl. Nr. L . . ., . . ./. . ./ . . ., Seite . . ."

2. Artikel 3 Absätze 4 und 5 der Richtlinie 71/305/EWG, zuletzt geändert durch die Richtlinie . . ./. . ./EWG [1]) erhalten folgende Fassung:

„Die Bestimmungen dieser Richtlinie finden keine Anwendung auf die Vergabe von Bauaufträgen durch öffentliche Auftraggeber im *Anwendungsbereich der* Richtlinie . . ./. . ./EWG des Rates *).

*) ABl. Nr. L . . ., . . ./. . ./. . ., Seite . . ."

Artikel 30

Spätestens vier Jahre nach Inkrafttreten dieser Richtlinie überprüft die Kommission in enger Zusammenarbeit mit dem Beratenden Ausschuß für das öffentliche Auftragswesen den Anwendungsbereich und das Funktionieren der Richtlinie. Sie macht erforderlichenfalls Anpassungsvorschläge, unter besonderer Berücksichtigung der bei der Öffnung der Beschaffungsmärkte und des Wettbewerbes innerhalb und zwischen den betroffenen Bereichen erzielten Fortschritte.

Artikel 31

Die Mitgliedstaaten treffen die erforderlichen Maßnahmen, um dieser Richtlinie bis spätestens 1. März 1990 nachzukommen. Sie setzen die Kommission unverzüglich davon in Kenntnis.

Artikel 32

Die Mitgliedstaaten teilen der Kommission den Wortlaut der wichtigsten innerstaatlichen Rechts- und Verwaltungsvorschriften mit, die sie auf dem von dieser Richtlinie erfaßten Gebiet erlassen.

Artikel 33

Diese Richtlinie ist an alle Mitgliedstaaten gerichtet.

[1]) Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Änderung der Richtlinie 71/305/EWG über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, KOM(86)679 endg. vom 23. Dezember 1986; geändert durch KOM(88)354 vom 20. Juni 1988.

Anhang I

Gewinnung, Fortleitung und Verteilung von Trinkwasser

Belgien

Stelle, die aufgrund des Décret du 2 juillet 1987 de la Région Wallonne érigeant en entreprise régionale de production et d'aduction d'eau le service du ministère de la région chargé de la production et du grand transport d'eau eingerichtet wurde.

Stellen, die gemäß dem Arrêté du 23 avril 1986 portant Constitution d'une société wallone de distribution d'eau eingerichtet wurden.

Stellen gemäß dem Arrêté du 17 juillet 1985 de l'Exécutif flamand portant fixation des status de la société flamande de distribution d'eau, die Wasser gewinnen oder verteilen.

Stellen, die der Loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986 unterworfen sind und Wasser gewinnen oder verteilen.

Stellen, die dem Code Communal, art. 147 bis, ter et quater sur les régies communales unterworfen sind und Wasser gewinnen oder verteilen.

Dänemark

Stellen, die Wasser gewinnen oder verteilen, und auf die in Artikel 3 Absatz 3 des Lov om vandforsyning m. v. of 4. juli 1985 Bezug genommen wird.

Deutschland

Stellen, die gemäß den Eigenbetriebsordnungen der Länder Wasser gewinnen oder verteilen.

Stellen, die gemäß den Gesetzen über die Kommunale Gemeinschaftsarbeit oder Zusammenarbeit der Länder Wasser gewinnen oder verteilen.

Stellen, die gemäß dem Gesetz über Wasser- und Bodenverbände vom 10. Februar 1937 und der ersten Verordnung über Wasser- und Bodenverbände vom 3. September 1937 Wasser gewinnen.

(Regiebetriebe), die aufgrund der Gemeindeordnungen der Länder Wasser gewinnen oder verteilen.

Unternehmen nach dem Aktiengesetz vom 6. September 1965, geändert am 19. Dezember 1985 oder dem GmbH-Gesetz vom 20. Mai 1898, geändert am 15. Mai 1986 oder mit der Rechtsstellung einer Kommanditgesellschaft, die aufgrund eines Konzessionsvertrags mit regionalen oder lokalen Behörden Wasser gewinnen oder verteilen.

Griechenland

Aufgrund des Gesetzes 1068/80 vom 23. August 1980 eingerichtete Stelle
Εταιρία Υδρεύσεως-Αποχετεύσεως Πρωτευούσης

Aufgrund des Präsidentialerlasses 61/1988 tätige Stelle
Οργανισμός Υδρεύσεως Θεσσαλονίκης

Die aufgrund des Gesetzes 890/1979 tätige Stelle
Εταιρία Υδρεύσεως Βόλου

Aufgrund des Gesetzes 1069/80 vom 23. August 1980 eingerichtete städtische Unternehmen, die Wasser gewinnen oder verteilen
Δημοτικές Επιχείρησεις ύδρευσης-αποχέτευσης

Verbände von örtlichen Behörden ((Σύνδεσμοι Ύδρευσης) die aufgrund des ..., in Kraft gesetzt durch Präsidentialerlaß 76/1985, tätig sind:
(Κώδικας Δήμων και Κοινοτήτων)

Spanien

Stellen, die gemäß Ley No 7/1985 de 2 Abril de 1985 Reguladora de las Bases del Regimen local und Decreto Real No 781/1986 Texto Refundido Regimen local Wasser gewinnen oder verteilen.

Frankreich

Stellen, die Wasser gewinnen oder verteilen, gemäß:

Dispositions Générales sur les régies Code des Communes L 323-1 à L 328-8, R 323-1 à R 323-6 (Dispositions générales sur les régies).

Code des Communes L 323-8 R 323-4 (Régies directes [ou de fait]), oder

Décret-loi du 28 décembre 1926, Règlement d'Administration publique du 17 février 1930, Code des Communes L 323-10 à L 323-13 R 323-75 à 323-132 (Régies à simple autonomie financière), oder

Code des Communes L 323-9, R 323-7 à R 323-74, Décret du 19 octobre 1959 (Régies à personnalité morale et à autonomie financière), oder

Code des Communes L 324-1 à L 324-6, R 324-1 à R 324-13 (Gestion déléguée, concession et affermage), oder

Jurisprudence administrative, circulaire Intérieur du 13 décembre 1975 (gérance); oder

Code des Communes R 324-6, Circulaire Intérieur du 13 décembre 1975 (Régie intéressée); oder

Circulaire Intérieur du 13 décembre 1975 (Exploitation aux risques et périls); oder

Décret du 20 mai 1955, loi du 7 juillet 1983 sur les sociétés d'économie mixte (participation à une société d'économie mixte); oder

Code des Communes L 322-1 à L 322-6, R 322-1 à R 322-4 (dispositions communes aux régies, concessions et affermages).

Irland

Die Dublin Corporation

Stellen, die gemäß The Public Health (Ireland) Act 1878, the Water supplies Act 1942, the Sanitary Services Act 1964 Wasser gewinnen und verteilen.

Italien

Stellen, die gemäß Testo Unico delle leggi sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province approvato con Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 und Decreto del P. R. no 902 del 4 ottobre 1986 Wasser gewinnen und verteilen.

Ente Autonomo Acquedotto Pugliese, eingerichtet gemäß RDL 19 ottobre 1919, no 2060.
Ente Acquedotti Siciliani, eingerichtet gemäß leggi regionali 4 settembre 1979, no 2/2e 9 agosto 1980, no 81.
Ente Acquedotti e Fognature, eingerichtet gemäß legge 5 luglio 1963 no 9.

Luxemburg

Örtliche Verwaltungsbehörden, die die Wasserversorgung betreiben.

Kommunalverbände auf der Grundlage des Gesetzes vom 14. Februar 1900 concernant la création des syndicats de communes telle qu'elle a été modifiée et complétée par la Loi du 23 décembre 1958 et par la Loi du 29 juillet 1981 und aufgrund des Gesetzes vom 31. Juli 1962 ayant pour objet le renforcement de l'alimentation en eau potable du GRAND DUCHE DU LUXEMBOURG à partir du réservoir d'ESCH-SUR-SURE.

Niederlande

Stellen, die gemäß dem Waterleidingwet van 6 april 1957, geändert durch the Wetten van 30 juni 1967, 10 september 1975, 23 juni 1976, 30 september 1981, 25 januari 1984, 29 januari 1986, Wasser gewinnen oder verteilen.

Portugal

Empresa Publica das Aguas Livres, die gemäß Decreto Lei 190/81, 4. 7. 1981 Wasser gewinnen oder verteilen.

Dienststellen von örtlichen Behörden, die Wasser gewinnen oder verteilen.

Vereinigtes Königreich

Wasserwerke und Behörden, die auf der Grundlage der „Water Acts" von 1945, 1973 und 1983 Wasser gewinnen oder verteilen.

Das Central Scotland Water Development Board, das Wasser gewinnt und die water authorities, die gemäß dem Water (Scotland) Act 1980 Wasser gewinnen und verteilen.

Das Department of the Environment for Northern Ireland, zuständig für die Gewinnung und Verteilung von Wasser gemäß dem „Water and Sewerage (Northern Ireland) Order 1973"

Anhang II

Erzeugung, Fortleitung oder Verteilung von elektrischem Strom

Belgien

Unternehmen, die elektrischen Strom erzeugen, weiterleiten oder verteilen, gemäß Article 5: Des régies communales et intercommunales des Loi du 10 mars 1925 sur les Distributions d'énergie Electrique.

Unternehmen, die elektrischen Strom weiterleiten oder verteilen, gemäß Loi relative aux intercommunales du 22 décembre 1986.

EBES, INTERCOM, UNERG und andere Unternehmen, die elektrischen Strom erzeugen und denen eine Konzession für die Verteilung gemäß Article 8 les concessions communales et intercommunales des Loi du 10 mars 1952 sur les Distributions d'Energie Electrique.

Société Publique de production d'Electricité (SPE).

Dänemark

Unternehmen, die aufgrund einer Genehmigung gemäß § 3, Stk 1 des Lov nr. 54 af 25 februar 1976 om elforsyning, ij. Bekendtgørelse nr. 607 af 17 december 1976 om elforsyningslovens anvendelseesområde.

Unternehmen im Sinne des § 3, Stk 2 des Lov nr. 54 av 25 februar 1976 om elforsyning, jf. bekendtgørelse nr. 607 af 17 december om elforsyningslovens anvendelsesområde, die elektrischen Strom gemäß den Artikeln 10 bis 15 des Lov am electriske stærkstrømsanlæg, if lovbekengørelse u. 669 af 28 december 1977

Bundesrepublik Deutschland

Energieversorgungsunternehmen gemäß § 2 des Gesetzes zur Förderung der Energiewirtschaft (Energiewirtschaftsgesetz) vom 13. Dezember 1935.

Griechenland

Δυμόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού (Energieversorgungsunternehmen) im Sinne der Gesetze 1468 vom 2. August 1950

Περί ιδρύσεως Δημοσίας Επιχειρήσεως Ηλεκτρισμού im Sinne des Gesetzes 57/85: Δομή, ρόλος και τρόπος διοίκησης και λειτουργίας της κοινωνικοποιημένης Δημόσιασ Επιχείρησης Ηλεκτρισμού.

Spanien

Versorgungsunternehmen im Sinne des Artikels 1 des Decreto Ley de 12 marzo 1954 zur Genehmigung des Reglamento de Verificaciones y regularidad en el su Ministro de Energia.

Frankreich

Electricité de France, im Sinne des Gesetzes 46/6288 vom 8. April 1946 sur la nationalisation de l'Electricité et du Gaz.

Energieversorgungsunternehmen (société économique mixte or régies) im Sinne des Artikels 23 des Gesetzes 48/1260 vom 12. August 1948 zur Änderung der Gesetze Nr. 46/6288 vom 8. April 1946 und Nr. 46/2298 vom 21. Oktober 1946 sur la Nationalisation de l'Electricité et du gaz.

Compagnie Nationale du Rhône

Irland

The Electricity Supply Board (ESB) im Sinne des Electricity Supply Act 1927

Italien

„Ente Nazionale per L'Energia elettrica" im Sinne des „legge n° 1643, 6 dicembre 1962 approvato con Decreto n° 1720, 21 dicembre 1965".

Stellen, die aufgrund einer Konzession nach Artikel Nr. 5 oder 8 des Legge 6 decembre 1962, n° 1643 — Istituzione dell'Ente nazionale per la energia elettrica e trasferimento ad esso delle imprese esercenti le industrie elettriche elektrischen Strom erzeugen.

Stellen, die aufgrund einer Konzession gemäß Artikel 20 des Decreto del Presidente della Repubblica 18 marzo 1965, n. 342 norme integrative della legge 6 dicembre 1962, n° 1643 e norme relative al coordinamento e all'esercizio delle attività elettriche esercitate da enti ed imprese diverse dell'Ente nazionale per l'Energia Elettrica, elektrischen Strom erzeugen.

Luxemburg

Compagnie grande-ducale d'électricité de Luxembourg, die gemäß der Convention du 11 novembre 1927 concernant l'établissement et l'exploitation des résaux de distribution d'énergie électrique dans le Grand-Duché du Luxembourg approuvée par la loi du 4 janvier 1928, elektrischen Strom erzeugen oder verteilen.

Société électrique de l'Our (SOE)

Syndicat de Communes SIDOR

Stellen, die gemäß dem Vertrag Accord du 1er janvier 1960 entre le Gouvernement et les petites centrales hydro-électriques privées concernant la fourniture d'énergie électrique au réseau public.

Stellen, die gemäß Artikel 5 der Convention du 11 novembre concernant l'établissement et l'exploitation des réseaux de distribution d'énergie électrique dans la Grand-Duché du Luxembourg approuvés par la loi du 4 janvier 1928, elektrischen Strom verteilen.

Niederlande

Elektriciteits produktie Oost-Nederland
Elektriciteitsbedrijf Utrecht-Noord-Holland-Amsterdam (U.N.A.)
Elektriciteitsbedrijf Suid-Holland (E.Z.H.)
Elektriciteitsproduktiemaatschappij Zuid-Nederland (E.P.Z.)
Provinciale Zeeunwse Energie Maatschappij (P.Z.E.M.)
Samenwerkende Elektriciteitsproduktiebedrijven (S.E.P.)

Stellen, denen die Provinzialbehörden gemäß dem Provinciewet van 25 januari 1962 eine Lizenz (Vergunning) zur Verteilung von elektrischem Strom erteilt haben.

Portugal

Electricidade de Portugal (EDP), deren Tätigkeit durch das Decreto Lei n. 502/76 do 30 Junho 1976 geregelt ist.

Örtliche Stellen, die elektrischen Strom verteilen gemäß Artigo 1 Decreto Lei no. 344-B/82 de 1 de Setembro 1982 geändert durch Decreto Lei no. 297/86 de 19 de Setembro 1986.

Vereinigtes Königreich

Stellen, deren Tätigkeit der Erzeugung, Fortleitung oder Abgabe von elektrischem Strom durch die Gesetze Electricity Supply Act 1926, Electricity Act 1947 und Electricity Act 1957 geregelt ist.

North of Scotland Electricity Board (NSHB) gemäß dem Hydro Electric Development (Scotland Act 1943) und dem Electricity Act 1947.

South of Scotland Electricity Board (SSEB) gemäß dem South of Scotland Electricity Order Confirmation Act 1956.

Northern Ireland Electricity Service (NIES) gemäß dem Electricity Supply (Northern Ireland) Order 1972.

Anhang III

Fortleitung und Verteilung von Gas oder Wärme

Belgien

Distrigaz S.A., deren Tätigkeit durch das Gesetz vom 29. Juli 1983 geregelt ist.

Versorgungsunternehmen, die aufgrund des Gesetzes vom 12. April 1965, geändert durch das Gesetz vom 28. Juli 1987 eine Genehmigung oder Konzession zur Fortleitung von Gas besitzen.

Gasabgabestellen, deren Tätigkeit durch das Loi relative aux intercommunales vom 22. Dezember 1986 geregelt ist.

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene oder Gemeindeverbände, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Dänemark

Dansk Olie Naturgas A/S ist aufgrund eines Alleinrechts gemäß Bekendtagørelse nr 869 af 18. juni 1979 om eneretsbevilling til indførsel, forhandling, transport og oplagring af naturgas tätig.

Unternehmen, deren Tätigkeit durch lov nr 294 af 7. juni, 1972 om naturgasforsyning geregelt ist.

Stellen, die aufgrund einer Genehmigung gemäß Kapitel IV von lov om varmeforsyning jf. lovbekendtgørelse nr 542 af 6. oktober 1982 Gas oder Wørme abgeben.

Stellen, die die Fortleitung von Gas aufgrund einer Genehmigung gemäß Bekendtgørelse nr 141 af 13. marts 1974 om roerledningsanlaeg på dansk kontinentalsokkelområde til transport af kulbrinter betreiben (Errichtung von Rohrleitungen auf dem Festland zur Beförderung von Kohlenwasserstoffen).

Deutschland

Unternehmen, die der Fortleitung oder Abgabe von Gas dienen, gemäß § 2 II des Gesetzes zur Förderung der Energiewirtschaft vom 19. Dezember 1935 (Energiewirtschaftsgesetz).

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene oder Gemeindeverbände, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Griechenland

DEP für die Fortleitung oder Abgabe von Gas gemäß der Ministerialentscheidung 2583/1987: Ανάθεση στη Δημόσια Επιχείρηση Πετρελαίου αρμοδιοτήτων σχετικών με το φυσικό αέριο.

Athens Municipal Gasworks S.A. DEFA für die Fortleitung oder Abgabe von Gas.

Spanien

Stellen, deren Tätigkeit durch das Gesetz n. 10 vom 15. Juli 1987 geregelt ist.

Frankreich

Société nationale des gaz du Sud ouest für die Fortleitung von Gas.

Das Unternehmen Gaz de France wurde gemäß dem loi 46/6288 du 8 avril 1946 sur la nationalisation de l'Electricité et du Gaz errichtet.

Unternehmen (Société d'économie mixte or régies) für die Fortleitung von Elektrizität, auf die in Artikel 23 des Gesetzes 48/1260 vom 12. August 1948 portant modification des lois n. 46/6288 du 8 avril 1946 et n. 46/2298 du 21 óctobre 1946 sur la Nationalisation de l'Electricité et du gaz Bezug genommen wird.

Compagnie Française du Méthane für die Fortleitung von Gas.

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Irland

Irish Gas Board und andere Stellen, deren Tätigkeit durch den Gas Act 1976 geregelt sind.

Dublin Corporation, für die Wärmeversorgung.

Italien

SNAM und SGMe Montedison für die Fortleitung von Gas.

Gasabgabestellen, deren Tätigkeit durch Testo Unico delle leggi sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei comuni e delle province approvato con Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 und durch Decreto del P.A. n. 908 dei 1 ottobre 1986 geregelt ist.

Wärmeversorgungsunternehmen gemäß Artikel 10 des legge 29 maggio 1982, no. 308 norme sul contentimento dei consumi energetici, lo sviluppo delle fonti rinnovabili di energia, il l'esercision di centrali elettriche alimentate con combustibili diversi dagli idrocarburi.

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene oder Gemeindeverbände, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Luxemburg

Société de Transport de Gaz SOTEG S.A.

Gaswierk Esch-Uelzecht S.A.

Service Industriel de la Commune de Dudelange.

Service Industriel de la Commune de Luxemburg.

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene oder Gemeindeverbände, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Niederlande

Gasunie

Stellen, die von den lokalen Behörden gemäß dem Gemeentewet van 29 juni 1851 eine Konzession zur Fortleitung oder Abgabe von Gas erhalten haben.

Lokale oder provinzielle Stellen, die aufgrund des Gemeentewet van 29 juni 1861 und des Provinciewet van 25 januari 1962 der Fortleitung und Abgabe von Gas dienen.

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene oder Gemeindeverbände, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Portugal

Electridade de Portugal (EDP).

Vereinigtes Königreich

British Gas PLC und andere gemäß dem Gas Act 1986 tätige Stellen.

Verwaltungseinrichtungen auf Gemeindeebene oder Gemeindeverbände, die die Versorgung mit Fernwärme betreiben.

Anhang IV

Öl- und Gasgewinnung

Unternehmen, die eine Genehmigung, Erlaubnis, Lizenz oder Konzession zur Aufsuchung und Gewinnung von Öl und Gas nach den folgenden Vorschriften besitzen:

Belgien

Loi du 1 mai 1939 complétée par l'Arrêté royal n° 83 du 28 novembre 1939 sur l'exploration et l'exploitation du pétrole et du gaz
Arrêté royal du 15 novembre 1919
Arrêté royal du 7 avril 1953
Arrêté royal du 15 mars 1960 Loi au sujet de la plateforme continentale du 15 juin 1969
Arrêté de l'Exécutif régional wallon du 29 septembre 1982
Arrêté de l'Exécutif flamand du 30 mai 1984.

Dänemark

Lov nr. 293 af 10. juni 1981 om anvendelse af Danmarks undergrund

Lov om kontintalsoklen, jf. lovbekendtgørelse nr. 182 af 1. maj 1979.

Deutschland

Bundesberggesetz vom 13. August 1980, geändert am 29. November 1986.

Griechenland

Gesetz 87/1975: Περί ιδρύσεως Δημοσίας Επιχειρήσεως Πετρελαίου.

Spanien

Ley sobre Investigaciōn y Explotaciōn de Hidrocarburo de 27 junio 1974 und dessen Durchführungsvorschriften.

Frankreich

Code minier (décret n° 566.838 du 16 août 1956) geändert durch Loi 56-1327 du 29 décembre 1956, Ordonnance 58-1186 du 10 décembre 1958, Décret 60-800 du 2 août 1960, Décret 616359 vom 7 avril 1961, Loi 70-1 du 2 janvier 1970, Loi 77-620 du 16 juin 1977, Décret 80-204 du 11 mars 1980 im Anhang.

Irland

Petroleum and Other Minerals Development Act 1960
Irland Exclusive licensing terms 1975
Revised licensing terms 1987.

Italien

Law N° 136 of 10 February 1953
Law N° 6 of 11 January 1957 amended by / Law N° 613 of 21 July 1967

Luxemburg

—

Niederlande

Mijnwet No. 285 vom 21 april 1810

Wetopsporing delfstoffen n. 258 van 3 mei 1967
Mijnwet continentaalplat 1965, n. 428 van 23 september 1965.

Portugal

Decreto Lei No. 543/74 of 16 Outobro 1974 in der durch die Erlässe und Mitteilungen Nos. 168/77, 22/79, 266/80, 234/84 und 174/85 geänderten Fassung.

Decreto 47.973 of 30 Setembro 1976 und 493/69 of 11 Novembro 1969 in der durch die Decretos 97/71, 98/74, 424-C/76, 315/78, 266/80, 2/81, 245/82 geänderten Fassung.

Decree 493/69 of 11 Novembro 1969

Vereinigtes Königreich

Petroleum Production Act 1934.
Continental Shelf Act 1964.
Pipeline Act 1962.
Petroleum and Submarine Pipeline Act 1975.
Oil and Gas Act 1982.
Petroleum Act 1987.
Petroleum Act 1987.
Petroleum (Production) regulation 1982, 1984, 1986.
Oil and Pipeline Act 1985.

Anhang V

Aufsuchung und Gewinnung von Kohle oder anderen Festbrennstoffen

Belgien

Unternehmen zur Aufsuchung und Gewinnung von Kohle oder anderen Festbrennstoffen gemäß Arrêté du Régent du 22 août 1948 und Loi du 22 avril 1980.

Dänemark

Unternehmen zur Aufsuchung oder Gewinnung von Kohle oder anderen Festbrennstoffen gemäß lov nr 223 af 8. juni 1977 om råstoffer.

Bundesrepublik Deutschland

Unternehmen zur Aufsuchung oder Gewinnung oder anderen Festbrennstoffen gemäß Bundesberggesetz vom 13. August 1980, BGBl. 1980.

Griechenland

Öffentliches Unternehmen Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού zur Aufsuchung und Gewinnung von Kohle oder anderen Festbrennstoffen gemäß Mining Code of 1973, geändert durch das Gesetz vom 27. April 1978.

Spanien

Stellen zur Aufsuchung oder Gewinnung von Kohle und anderen Festbrennstoffen gemäß dem Mining Code vom 21. Juli 1973.

Frankreich

Unternehmen zur Aufsuchung oder Gewinnung von Kohle oder anderen Festbrennstoffen gemäß Code Minier, (Décret No. 56863 du 16 août 1956), geändert durch das Loi No. 77-620 du 16 juin 1977, Décret No. 80204 et Arrêté du 11 mars 1980.

Irland

Bord na Mona

Italien

Carbo Sulcis SpA.

Luxemburg

—

Niederlande

—

Portugal

Empresa Carbonifera do Douro

Vereinigtes Königreich

British Coal Board gemäß dem Coal Industry Nationalisation Act 1946.

Stellen zur Aufsuchung oder Gewinnung von Festbrennstoffen gemäß dem Mineral Development Act (Nordirland), 1969.

Anhang VI

Auftraggeber im Bereich der Schienenverkehrsdienste

Belgien

Société nationale des Chemins de fer belges
Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen

Dänemark

Denske Statsbaner (DSB)

Stellen, deren Tätigkeit durch Lov nr. 295 of 6. juni 1984 om privatbanerne geregelt ist.

Deutschland

Deutsche Bundesbahn

Andere Unternehmen, die Schienenverkehrsleistungen für die Öffentlichkeit gemäß Absatz 2 des Allgemeinen Eisenbahngesetzes 1951 ausführen.

Griechenland

Οργανισμός Σινδηροδρόμων Ελλάδος.

Spanien

Red Nacional de Los Ferrocarriles Espanoles
Ferrocarriles de Via Estrecha (FEVE)
Ferrocarilles de la Generalitat de Catalunya (FGC)
Eusko Trenbideak (Bilbao)
Ferrocarilles de la Generalitat Valenciana (FGV)

Frankreich

Société nationale des Chemins de fer français and other réseaux ferroviaires ouverts au public referred to in the Loi d'Orientation des Transports intérieurs du 30 décembre 1982, Titre II, Chapitre 1er du Transport ferroviaire.

Irland

Iarnrod Eireann (Irish Rail)

Italien

Ferrovie dello Stato

Konzessionierte Betriebe gemäß Artikel 10 des Regio Decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.

Unternehmen, die aufgrund einer vom Staat gemäß besonderen Gesetzen erteilten Konzession tätig sind, vgl. Titolo XI, Capo II, Sezione la of Regio Decreto 9 maggio 1912, n. 1447, che approva il testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili.

Unternehmen, die aufgrund einer gemäß Artikel 4 Legge 14 giugno 1949, n. 410, Concorso dello Stato per la reattivazione dei pubblici servizi di trasporto in concessione erteilten Konzession Schienenverkehrsleistungen anbieten.

Unternehmen oder kommunale Behörden, die aufgrund einer gemäß Artikel 14 Legge 2 agosto 1952, n. 1221 — Provvedimenti per l'esercizio ed il potenziamento di ferrovie e di altre linee di trasporto in regime di concessione erteilten Konzession Schienenverkehrsleistungen anbieten.
Concorso

Luxemburg

Chemins de fer luxembourgeois (CFL)

Niederlande

Nederlandse Spoorwegen N.V.
Streekvervoerbedrijf Central Nederland

Portugal

Caminhos de Ferro Portugueses

Vereinigtes Königreich

British Rail
Northern Ireland Railways

Anhang VII

Auftraggeber im Bereich Stadtbahn-, Straßenbahn-, Obus- oder Omnibusverkehr

Belgien

Société nationale des Chemins de Fer vicinaux (SNCV/Nationale Maatschappij van Buurtspoorwegen (NMB)

Unternehmen, die Verkehrsleistungen für die Öffentlichkeit aufgrund eines Vertrages erbringen, der von der SNCF gemäß den Artikeln 16 und 21 des Arrêté du 30 décembre 1946 abgeschlossen ist.

Société des Transports Intercommunaux de Bruxelles (STIB),
Maatschapij van het Intercommunal Vervoer te Antwerpen (MIVA),

Maatschapij van het Intercommunal Vervoer te Gent (MIVG),
Société des Transports Intercommunaux de Charleroi (STIC),
Société des Transports Intercommunaux de la region liégoise (STIL),
Société des Transports Intercommunaux de l'agglomération verviétoise (STIAV),
und andere Unternehmen gemäß dem Loi relative à la création de sociétés de transports en commun urbains / Wet betreffende de oprichting von maatschapijen voor stedelijk gemeenschappelijk vervoer vom 22. Februar 1962.

Unternehmen, die Verkehrsleistungen für die Öffentlichkeit aufgrund eines Vertrags mit STIB gemäß Artikel 10 oder mit anderen Verkehrsunternehmen gemäß Artikel 11 des Arrêté Royal 140 du 30 décembre 1982 relatif aux mésures d'assainement applicables à certains organismes d'intérêt public dépendant du Ministre des Communications.

Dänemark

Danske Statsbaner (DSB)

Unternehmen, die Omnibusverkehrsleistungen für die Öffentlichkeit (almindelig rutekorsel) aufgrund einer Genehmigung gemäß Lov nr. 115 af 29. marts 1978 om buskorsel erbringen.

Deutschland

Unternehmen, die Verkehrsleistungen für die Öffentlichkeit gemäß § 12 Absätze I und II des Personenbeförderungsgesetzes vom 21. März 1961 erbringen.

Griechenland

Ηλεκτροκίνητα Λεωφορεία Περιοχής Αθηνών-Πειραιώς.
(Elektrische Kraftomnibusse von Athen-Pyräus) gemäß Erlaß 768/1970 und Gesetz 588/1977.

Ηλεκτρικοί Σιδηρόδρομοι Αθηνών-Πειραιώς.
(Athen — Piraeus Electric Railways) gemäß den Gesetzen 352/1976 und 588/1977.

Επιχείρηση Αστικών Συγκοινωνιών.
(Enterprise of Urban Transport) gemäß Gesetz 588/1977)

Κοινό Ταμείο Εισπράξεως Λεωφορείων.
(Joint Receipts Fund of Buses) gemäß Erlaß 102/1973.

ΠΟΔΑ (Δημοτική Επιχείρηση Λεωφορείων Ρόδου).
Roda Städtisches Omnibusverkehrsunternehmen auf Rhodos

Οργανισμός Αστικών Συγκοινωνιών Θεσσαλονίκης.
(Städtische Verkehrsbetriebe Verkehrsbetriebe Thessaloniki) gemäß Erlaß 3721/1957 und Gesetz 716/1980.

Spanien

Versorgungsunternehmen für den öffentlichen Personenverkehr gemäß dem Ley de Regimen Local.

Corporacion metropolitana de Madrid

Corporacion metropolitana de Barcelona

Unternehmen für den öffentlichen Omnibus- und Fernverkehr gemäß Artikeln 113—118 des Ley de ordinacion de transportes Terrestres, 31 julio sz 1987.

Versorgungsunternehmen für den öffentlichen Personenverkehr mit Kraftomnibussen gemäß Artikel 71 des Ley de Ordinacion de Transportes Terrestres, 31. julio de 1987.

FEVE, RENFE (oder Empresa Nacional des Transportes de Viajeros por Carretera) für den öffentlichen Personenverkehr mit Kraftomnibussen gemäß Disposiciones adicionales, Primera, de la Ley de Ordinacĩon de Transportes Terrestres, 31. julio de 1957.

Versorgungsunternehmen für den öffentlichen Personenverkehr mit Kraftomnibussen gemäß Disposiciones Transitorias, Tercera de la Ley de Ordenacion de Transportes Terrestres, 31. julio de 1957.

Frankreich

Verkehrsunternehmen gemäß Artikel 7 II des Gesetzes Nr. 82-1153 vom 30. Dezember 1982, Transports intérieurs, Orientation,
Régie Autonome des Transports Parisiens, Société Nationale des Chemins de fer français, APTR und andere öffentliche Verkehrsunternehmen, die Beförderungsleistungen aufgrund einer Genehmigung des Syndicat des Transports Parisiens gemäß Ordonnance de 1959 et ses décrets d'application relatifs à l'organisation des transports de voyageurs dans la région parisienne erbringen.

Irland

Coras Iompair Eirann (CIE) (Irish Rail)
Bus Eireann (Irish Bus)
Bus Atha Aiath (Dublin Bus)

Verkehrsträger, der Verkehrsleistungen für die Öffentlichkeit aufgrund einer Lizenz gemäß Road Transport 1932 erbringt.

Italien

Stellen, die aufgrund einer Konzession gemäß Artikel 1 des Legge 28 settembre 1939, n. 1822 — Disciplina degli autoservizi di linea (autolinee per viaggiatori, bagagli e pacchi agricoli in regime di concessione all'industria privata) — in der durch Artikel 45 des of Decreto del Presidente della Republica 28 guigno 1955, n. 771. geänderten Fassung, Beförderungsleistungen für die Öffentlichkeit erbringen.

Stellen, die aufgrund von Artikel 1, Nr. 4 oder Nr. 15 des Regio Decreto 15 ottobre 1925, n. 2578 — Appro-

vazione del testo unico della sull'assunzione diretta dei pubblici servizi da parte dei communi e delle province Beförderungsleistungen erbringen.

Stellen, die aufgrund einer Konzession gemäß Artikel 242 des Regio Decreto 9 maggio 1912 n. 1447, che aprova il testo unico delle disposizioni di legge per le ferrovie concesse all'industria privata, le tramvie a trazione meccanica e gli automobili tätig sind.

Stellen, die aufgrund einer Konzession gemäß Artikel 4 des Legge 14 giugno 1949, n. 410, concorso dello Stato per la riattivazione dei pubblici servizi di trasporto in concessione.

Stellen, die aufgrund einer Konzession gemäß Artikel 14 des Legge 2 agosto 1952, n. 1221 — Provvedimenti per l'esercizio ed il potenziamento di ferrovie e di altre linee di trasporto in regime di concessione tätig sind.

Luxemburg

Chemins de fer du Luxemburg (CLF)

Service communal des autobus municipaux de la ville de Luxemburg.

Transports intercommunaux du Canton d'Esch sur Alzette (TICE).

Fédération luxembourgeoise des entreprises d'autobus et d'autocars, die aufgrund des Règlement Grand-Ducal du 3 février 1978 concernant les conditions d'octroi des autorisations d'établissement ey d'exploition des services de transports routiers réguliers de personnes rémunérées tätig sind.

Niederlande

Stellen gemäß Abschnitt II Wet Personenvervoer von 12 maart 1987, die Beförderungsleistungen für die Öffentlichkeit erbringen.

Portugal

Rodoviaria Nacional E.P.

Servico de Transportes Colectivos do Porto

Companhia Carris de Ferro de Lisboa

Companhia de Metropolitano de Lisboa

Versorgugnsunternehmen für den öffentlichen Personenverkehr mit Kraftomnibussen gemäß base 7, Lei 2008 de 7. 9. 1945 Coordenacao do Transportes Terrestres und Artikel 72 des Decreto Lei 37272 de 31. 12. 1948 Regulamento do transportes automoveis.

Vereinigtes Königreich

Stellen, die gemäß dem London Regional Transport Act 1984 den öffentlichen Personenverkehr mit Kraftomnibussen ausüben.

Stellen, die gemäß dem Transport Act 1985 den öffentlichen Personenverkehr mit Kraftomnibussen ausüben.

Newcastle Railway

Glasgow Underground

Manchester Underground

Dockland Railway

London Underground

Anhang VIII

Auftraggeber im Bereich der Flughafeneinrichtungen

Belgien

Régiue des Voies Aérienne gemäß Arrêté-loi du 20 novembre 1946 portant création de la Régie des Voies Aériennes, geändert durch Arrêté Royal du 5 octobre 1970 portant refonte du statut de la Régie des Voies Aériennes.

Dänemark

Flughäfen, die aufgrund einer Genehmigung gemäß § 55, stk. 1 i Lov om Luftfart, ij. Lovbekendtireise nr. 408 of 11 september 1985 tätig sind.

Deutschland

Flughäfen im Sinne der Paragraphen 38 II Nr. 1 und 49 II Nr. 2 der Luftverkehrszulassungsordnung vom 19. Juni 1964.

Griechenland

Flughäfen gemäß Gesetz 517/1931 zur Regelung des Passagierflugverkehrs υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ).
Internationale Flughäfen gemäß dem Präsidentialerlaß 647/981

Spanien

Flughäfen, die von Aeropuertos Nacionales verwaltet werden und deren Tätigkeit durch das Real Decreto 278/1982 de 15 octubre 1982 geregelt sind.

Frankreich

Aéroports de Paris, deren Tätigkeit durch Titre V, Articles L 251-1 à 252-1 des CODE de l'Aviation Civile geregelt ist.

Aéroport de Bâle — Mulhouse gemäß dem französisch-schweizerischen Übereinkommen vom 4. Juli 1949.

Flughäfen im Sinne des Cahier de Charges type d'une concession d'aéroport, décret du 6 mai 1955.

Flughäfen, deren Tätigkeit durch Convention d'exploitation gemäß Article L/221, Code de l'Aviation Civile geregelt ist.

Irland

Flughäfen von Dublin, Cork und Shannon, die von Aer Rianta-Irish Airports verwaltet werden.

Flughäfen, deren Tätigkeit aufgrund einer Genehmigung eines public use licence gemäß den Air Navigation und Transport Act Nr. 23 1936, Transport fuél and power (transfer of departamental Administration and ministerial functions) Order 1959 und Air Navigation (aerodrom and visual ground aids) Order 1970, geregelt ist.

Italien

Staatliche Flughäfen gemäß Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1942, n. 327, cf. article 692.

Flughäfen, deren Einrichtungen aufgrund einer Konzession gemäß Artikel 694 des Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1942, n. 327, betrieben werden.

Luxemburg

Aéroport de Findel

Niederlande

Flughäfen, die aufgrund einer Genehmigung gemäß Artikel 18—30 des Luchtvaartwet vom 15 Januar 1958, geändert am 7. Juni 1978, betrieben werden.

Portugal

Flughäfen, die von Aeroportos e Navegacao Aérea (ANA) EP gemäß Decreto Lei 246/79 betrieben werden.

Aeroporto de Funchal und Aeroporto de Porto Santo, gemäß Decreto Lei 284/81 regionalisiert.

Vereinigtes Königreich

Flughäfen, die von British Airports Authority plc verwaltet werden.

Flughäfen, die gemäß dem Airport Act 1986 in der Form von „public limited companies" (plc) betrieben werden.

Anhang IX

Im Bereich des See- oder Binnenhafenverkehrs oder anderer Verkehrsendpunkte

Belgien

Société anonyme du Canal et des installations maritimes de Bruxelles.

Port autonome de Liège.

Port autonome de Namur.

Port autonme de Charleroi.

Port de la ville de Gand.

La Compagnie des Installations maritimes de Bruges — Maatschappij der Brugse haveninrichtingen.

Société intercommunale de la rive gauche de l'Escaut — Intercommunale maatschappij von de linker Scheldeoeven.
(Hafen von Antwerpen)

Port de Nieuwport.

Port d'Ostende.

Dänemark

Häfen im Sinne des Artikels 1, I bis III des Bekendtgørelse nr 604 af 16. december 1985 om hvilke havne der er omfattet af mov om trafikhavne, ij. lov nr 239 af 12. maj 1976 om trafikhavne.

Deutschland

Häfen, die ganz oder teilweise den territorialen Behörden (Länder, Kreise, Gemeinden) unterliegen.

Binnenhäfen, die der Tarifordnung gemäß den Wassergesetzen der Länder unterliegen.

Griechenland

Hafen Piräus: Οργανισμός Λιμένος Πειραιώς. gemäß Notstandsgesetze 1559/1950 und Gesetz 1630/1951.

Hafen Tassaloniki: Οργανισμός Λιμένος Θεσσαλονίκης. gemäß A. N. 2251/1953.

Andere Häfen, die dem Präsidentialerlaß 649/1977 Π.Δ. 649/1977 unterliegen
Εποπτεία, οργάνωση λειτουργίας, διοικητικός έλεγχος λιμένων.

(Betriebs- und Verwaltungsaufsicht)

Spanien

Der nach Decréto 2 de octubre de 1969, no 2380/69 eingerichtete Puerto de Huelva. Puertos y Faros. Otorga Regimen de Estatuto de Autonomia al Puerto de Huelva.

Der nach Decreto 25 de agosto de 1978, no 2407/78 eingerichtete Puerto de barcelona. Puertos y Faros. Otorga al de Barcelona Regimen de Estatuto de Autonomia.

Der nach Decreto 25 de agosto de 1978, no 2408/78 eingerichtete Puerto de Bilbao. Puertos y Faros. Otorga al de Bilbao Regimen de Estutato de Autonomia.

Der nach Decreto 25 de agosto de 1978, no 2409/78 eingerichtete Puerto de Valencia. Puertos y Faros. Otorga al de Valencia Regimen de Estutato de Autonomia.

Juntas de Puertos die gemäß Lei 27/68 de 20 junio 1968 betrieben werden; Puertos y Faros. Juntas de Puertos y Estatutes de Autonomia und gemäß Decreto de 9 de abril de 1970, no. 1350/70. Juntas de Puertos Reglamento.

Häfen unter der Verwaltung der Comision Administrativa de Grupos de Puertos, tätig gemäß dem Ley 27/68 de 20 junio 1968, Decreto 1958/78 de 23 junio 1978 und Decreto 571/81 de 6 mayo 1981.

Häfen im Sinne des Real Decreto 989/82 de 14 de mayo 1982. Puertos. Clasificacion de los de interes general.

Frankreich

Port Autonome de Paris eingerichtet gemäß Loi n° 68/917 du 24 octobre 1968 relative au port autonome de Paris.

Port Autonome de Strasbourg gemäß Convention du 20 mai 1923 entre l'Etat et la ville de Strasbourg relativie à la Constitution du Port Rhénan de Strasbourg et à exécution de travaux d'extension de ce port, gemäß Loi du 26. avril 1924.

Andere Binnenhäfen, eingerichtet oder verwaltet gemäß Article 6 navigation intérieure des décret n. 69—140 du 6 février 1969 relatif aux concessions d'outillage public dans les ports Maritimes.

Ports autonomes, die gemäß Artikel L 111-1 ff. des Code des Ports Maritimes betrieben werden.

Ports non-autonomes, die gemäß Artikel R 121-1 ff. des Code des Ports Maritimes betrieben werden.

Häfen, die von Regionalbehörden (Departements) verwaltet oder aufgrund einer Genehmigung der Regionalbehörden (Departements) gemäß Artikel 6 des

Gesetzes Loi 86—663 du 22 juillet 1983 compétant la Loi 83—8 du 7 janvier 1983 relative à la répartition de compétences entre les communes, départements et l'Etat betrieben werden.

Irland

Häfen, die gemäß dem Harbour Act 1946 betrieben werden.

Italien

Staatliche Häfen und andere Häfen, die von Capitaneria di Porto gemäß dem Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1982, n. 32, betrieben werden.

Autonome Häfen (Enti portuali), die von gesetzlich errichteten Rechtsubjekten gemäß Artikel 19 des Codice della navigazione, Regio Decreto 30 marzo 1982, n. 327, verwaltet werden.

Luxemburg

Port de Mertert, eingerichtet und tätig gemäß Loi du 22 juillet 1963 relative à l'aménagement et à l'exploitation d'un port fluvial sur la Moselle.

Niederlande

Havenbedrijven, eingerichtet und tätig gemäß dem Gemeentewet van 29 juni 1851.

Havenschap Vlissingen, eingerichtet gemäß dem wet van 10 september 1979 inzake de gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Vlissingen.

Havenschap Terneuzen, eingerichtet gemäß dem wet van 8 april 1970 inzake de gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Terneuzen.

Havenschap Delfzijl, eingerichtet gemäß dem wet van 31 juli 1957 inzake de gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Havenschap Delfzijl.

Haven- en Industrieschap Moerdijk, eingerichtet gemäß der gemeenschappelijke regeling tot oprichting van het Haven- en Industrieschap Moerdijk van 23 oktober 1970, genehmigt durch Koninklijk Besluit nr. 23 van 4 maart 1972.

Portugal

Porto de Lisba, eingerichtet gemäß Decreto Real do 18 Fevereiro 1907; seine Tätigkeit ist durch Decreto lei do 20 julho 1948 geregelt.

Porto do Douro e Leixoes, eingerichtet gemäß Decreto Lei no 36977 do 20 Julho 1948.

Porto de Sines, eingerichtet gemäß Decreto lei N-508/77 do 14 Dezembro 1977.

Portos de Setubal, Aveiro, Figueira de Foz, Viana do Castelo, Portimas, Faro, deren Tätigkeit durch Decreto lei 37754 do 18 Fevereiro 1950 geregelt ist.

Vereinigtes Königreich

Hafenbehörden im Sinne von section 57 des Harbours Act 1964, die Hafenanlagen für See- oder Binnenschiffe bereitstellen.

Anhang X

Verzeichnis der Erwerbstätigkeiten entsprechend dem Allgemeinen Verzeichnis der wirtschaftlichen Tätigkeiten in der Europäischen Gemeinschaft

Klasse	Gruppe	Untergruppe und Position	Beschreibung
50			BAUGEWERBE
	500		Allgemeines Baugewerbe (ohne ausgeprägten Schwerpunkt) und Abbruchgewerbe
		500.1	Allgemeines Baugewerbe (ohne ausgeprägten Schwerpunkt)
		500.2	Abbruch
	501		Rohbaugewerbe
		501.1	Allgemeiner Bau von Wohn- und Nichtwohngebäuden
		501.2	Dachdeckerei
		501.3	Schornstein-, Feuerungs- und Industrieofenbau
		501.4	Abdichtung gegen Wasser und Feuchtigkeit
		501.5	Restaurierung und Instandhaltung von Fassaden
		501.6	Gerüstbau
		501.7	Sonstiges Rohbaugewerbe (einschl. Zimmerei)
	502		Tiefbau
		502.1	Allgemeiner Tiefbau
		502.2	Erdbewegungsarbeiten und Landeskulturbau
		502.3	Brücken-, Tunnel- und Schachtbau, Grundbohrungen
		502.4	Wasserbau (Fluß-, Kanal-, Hafen-, Strom-, Schleusen- und Talsperrenbau
		502.5	Straßenbau (einschl. spezialisierter Bau von Flugplätzen und Landebahnen)
		502.6	Spezialisierte Unternehmen für Bewässerung, Entwässerung, Ableitung von Abwässern, Kläranlagen
		502.7	Spezialisierte Unternehmen für andere Tiefbauarbeiten
	503		Bauinstallation
		503.1	Allgemeine Bauinstallation
		503.2	Klempnerei, Gas- und Wasserinstallationen
		503.3	Installation von Heizungs- und Belüftungsanlagen (Installation von Zentralheizung, Klima- und Belüftungsanlagen)
		503.4	Abdämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung
		503.5	Elektroinstallation
		503.6	Installation von Antennen, Blitzableitern, Telefonen usw.
	504		Hausbaugewerbe
		504.1	Allgemeines Hausbaugewerbe
		504.2	Stukkateurgewerbe, Gipserei und Verputzerei
		504.3	Bautischlerei (Tischlereien, die überwiegend Tischlereierzeugnisse in Bauten montieren) und Parkettlegerei
		504.4	Glaser-, Maler- und Lackierergewerbe, Tapetenkleberei
		504.5	Fliesen- und Plattenlegerei, Fußbodenlegerei und -kleberei
		504.6	Ofen- und Herdsetzerei sowie sonstiges Ausbaugewerbe

Anhang XI

Muster für die Meldung von öffentlichen Wasserkonzessionen

1. Name, Anschrift, Telegrammanschrift, Telefon-, Telex- und Telefaxnummer des öffentlichen Auftraggebers:
2. Gegenstand der Konzession, Ort und Besonderheiten der zu erbringenden Leistungen:
3. a) Tag, bis zu dem Bewerbungen eingehen müssen:

   b) Anschrift der Stelle, bei der sie einzureichen sind:

   c) Sprache(n), in denen sie abzufassen sind:
4. Angaben über die Stellung des Bewerbers und finanzielle und technische Voraussetzungen, die die Bewerber zu erfüllen haben:
5. Kriterien, die bei der Konzessionserteilung angewandt werden:
6. Andere Auskünfte:
7. Tag der Absendung der Bekanntmachung
8. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.

Anhang XII

A. Offene Verfahren

1. Name, Anschrift und gegebenenfalls Telegramm-Anschrift, Fernschreib- und Fernkopiernummer des öffentlichen Auftraggebers:
2. Bei Lieferaufträgen: Rechtsform des Auftrags, für den zur Abgabe von Angeboten aufgefordert wird:
3. a) Lieferort oder Ausführungsort:

   b) Art und Menge der zu liefernden Güter:

   oder

   Art und Umfang der zu erbringenden Leistungen und allgemeine Art der Arbeiten:

   c) Angabe, ob die Lieferer für einige und/oder alle der angeforderten Güter Angebote einreichen können:

   oder bei Bauaufträgen:

   Besteht die Arbeit oder der Auftrag aus mehreren Losen, Größenordnung der einzelnen Lose und Möglichkeit, ein Angebot für ein Los, mehrere oder für sämtliche Lose einzureichen:

   d) bei Bauaufträgen:

   Angaben über den Gegenstand der Arbeiten oder des Auftrags, wenn der letztgenannte auch die Anfertigung von Entwürfen vorsieht:
4. Ausnahme von der Verwendung europäischer Normen, gemeinsamer technischer Spezifikationen oder europäischer Zulassungen im Einklang mit Artikel 9:
5. Lieferungs- oder Ausführungsfrist:
6. a) Name und Anschrift der Stelle, bei der die Verdingungsunterlagen und zusätzliche Unterlagen angefordert werden können.

   b) (gegebenenfalls) Höhe und Zahlungsbedingungen des Betrags, der für den Erhalt dieser Unterlagen bezahlt werden muß:
7. a) Tag, bis zu dem die Anträge auf Teilnahme eingehen müssen:

   b) Anschrift der Stelle, bei der die Angebote einzureichen sind:

   c) Sprache(n), in der(denen) die Angebote abzufassen sind:
8. a) Personen, die bei der Öffnung der Angebote anwesend sein dürfen:

   b) Tag, Uhrzeit und Ort der Öffnung der Angebote:
9. (Gegebenenfalls) geforderte Kautionen oder Sicherheiten:

10. Wesentliche Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen und/oder Hinweise auf Vorschriften, in denen sie enthalten sind:

11. (Gegebenenfalls) Rechtsform, die der Unternehmenszusammenschluß haben muß, dem der Auftrag erteilt worden ist:

12. Wirtschaftliche und technische Anforderungen, die der Unternehmer, an den der Auftrag vergeben werden soll, erfüllen muß.

13. Frist, während der die Bieter an ihre Angebote gebunden sind:

14. Kriterien für die Auftragserteilung. Andere Kriterien als der niedrigste Preis werden angegeben, falls sie nicht in den Verdingungsunterlagen enthalten sind:

15. Andere Auskünfte:

16. (Gegebenenfalls) Datum der Veröffentlichung der regelmäßigen Bekanntmachung im Amtsblatt, auf die dieser Auftrag sich bezieht:

17. Tag der Absendung der Bekanntmachung:

18. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften:

B. Nicht offene Verfahren

1. Name, Anschrift und gegebenenfalls Telegrammanschrift, Fernschreib- und Fernkopierernummer des öffentlichen Auftraggebers:

2. Bei Lieferaufträgen: Rechtsform des Auftrags, für den zur Abgabe von Angeboten aufgefordert wird:

3. (Gegebenenfalls) Begründung für die Wahl des beschleunigten Verfahrens nach Artikel 17 (4):

4. a) Lieferort oder Ausführungsort

   b) Art und Weise der zu liefernden Güter:

   oder

   Art und Umfang der zu erbringenden Leistungen und allgemeine Art der Arbeiten:

   c) Angaben darüber, ob die Lieferer Angebote für einige und/oder alle angeforderten Güter einreichen können:

   oder bei Bauaufträgen:

   Besteht die Arbeit oder der Auftrag aus mehreren Losen: Größenordnung der einzelnen Lose und Möglichkeit, ein Angebot für ein Los, mehrere Lose oder für sämtliche Lose einzureichen:

   d) Bei Bauaufträgen:

   — Angaben über Zweck der Arbeit oder des Auftrags, sofern dieser auch die Erstellung von Vorhaben umfaßt:

5. Frist für die Lieferung oder Ausführung:

6. (Gegebenenfalls) Rechtsform, die der Unternehmenszusammenschluß, dem der Auftrag erteilt worden ist, haben muß:

7. a) Tag, bis zu dem die Angebote eingehen müssen:

   b) Anschrift der Stelle, bei der sie einzureichen sind:

   c) Sprache(n), in der(denen) sie abzufassen sind:

8. Tag, bis zu dem die Aufforderungen zur Abgabe von Angeboten abgesandt werden müssen:

9. (Gegebenenfalls) Kautionen und Sicherheiten, die gegebenenfalls von den öffentlichen Auftraggebern in irgendeiner Form gefordert werden:

10. Wesentliche Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen und/oder Hinweise auf die Vorschriften, in denen sie enthalten sind.

11. Angaben über die besondere Lage des Lieferers oder Auftragnehmers sowie wirtschaftliche und technische Mindestbedingungen, die von Lieferer oder Auftragnehmer zu erfüllen sind:

12. Kriterien, die bei der Auftragserteilung angewandt werden, falls sie nicht in der Aufforderung zur Einreichung von Angeboten genannt werden:

13. Andere Auskünfte:

14. (Gegebenenfalls) Tag der Veröffentlichung der regelmäßigen Information oder des Hinweises auf die Veröffentlichung im Amtsblatt:

15. Tag der Absendung der Bekanntmachung:

16. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften:

C. Verhandlungsverfahren

1. Name, Anschrift und gegebenenfalls Telegramm-, Fernschreib- und Fernkopierernummer des öffentlichen Auftraggebers:

2. Bei Lieferaufträgen:

   Rechtsform des Auftrags, für den zur Abgabe von Angeboten aufgefordert wird:

3. a) Lieferort oder Baustellen

   b) Art und Menge der zu liefernden Güter:

   oder

   Art und Umfang der zu erbringenden Leistungen und allgemeine Art der Arbeiten:

   c) Angabe, ob die Lieferer Angebote für einige und/oder alle der angeforderten Güter einreichen können:

   oder bei Bauaufträgen:

   Besteht die Arbeit oder der Auftrag aus mehreren Losen: Größenordnung der einzelnen Lose und die Möglichkeit, ein Angebot für ein Los, mehrere Lose oder für sämtliche Lose einzureichen:

   d) Bei Bauaufträgen:

   Angaben über den Gegenstand der Arbeiten oder des Auftrags, wenn der letztgenannte auch die Anfertigung von Entwürfen vorsieht:

4. Ausnahme von der Anwendung europäischer Normen, gemeinsamer technischer Spezifikationen oder europäischer technischer Zulassungen im Einklang mit Artikel 9:

5. Lieferungs- und Ausführungsfrist:

6. (Gegebenenfalls) Rechtsform, die der Unternehmenszusammenschluß haben muß, dem der Auftrag erteilt worden ist:

7. a) Anschrift der Stelle, bei der die Angebote einzureichen sind:

   b) Anschrift, an die diese zu richten sind:

   c) Sprache(n), in der(denen) diese abzufassen sind:

8. (Gegebenenfalls) geforderte Kautionen und Sicherheiten:

9. Wesentliche Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen und/oder Rechtsvorschriften, in denen sie enthalten sind:

10. Angaben über die Stellung des Lieferers oder Auftragnehmers und wirtschaftliche und technische Mindestbedingungen, die vom Lieferer oder Auftragnehmer zu erfüllen sind:

11. (Gegebenenfalls) Namen und Anschriften der vom öffentlichen Auftraggeber bereits ausgewählten Lieferer:

12. (Gegebenenfalls) Tag (Tage) vorhergehender Bekanntmachungen im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften:

13. Andere Auskünfte:

14. (Gegebenenfalls) Tag der Veröffentlichung der Vorinformation im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften:

15. Tag der Absendung der Bekanntmachung:

16. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für Veröffentlichungen der EG:

Anhang XIII

Bekanntmachung über die Anforderungen an die Leistungsfähigkeit

1. Name, Anschrift, (Telefon-,) Telegrammanschrift, Telefon-, Fernschreib- und Fernkopierernummer des öffentlichen Auftraggebers:

2. Zweck des Eignungssystems:

3. Anschrift der Stelle, bei der die Vorschriften über das Eignungssystem verfügbar sind (wenn es sich um eine andere, als die unter Ziffer 1 genannte Anschrift handelt):

4. (Gegebenenfalls) Dauer des Eignungssystems:

Anhang XIV

Regelmäßige Bekanntmachung

A. Lieferaufträge

1. Name, Anschrift, Telegrammanschrift, Telefon-, Fernschreib- und Fernkopierernummer des öffentlichen Auftraggebers oder der Stelle, bei der zusätzliche Auskünfte erlangt werden können:

2. Art und Menge oder Wert der zu liefernden Ware:

3. a) Voraussichtlicher Zeitpunkt, zu dem das Verfahren für die Vergabe des Auftrags/der Aufträge eingeleitet wird (sofern bekannt):

   b) Art des zu befolgenden Vergabeverfahrens:

4. Andere Auskünfte:

5. Tag der Absendung der Bekanntmachung:

6. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften.

B. Bauaufträge

1. Name, Anschrift, telegraphische Anschrift, Telefon-, Fernschreib- und Fernkopierernummer des öffentlichen Auftraggebers:

2. a) Ort der Ausführung:

   b) Art und Umfang der Leistungen, Kernmerkmale der Bauarbeit oder der Baulose:

   c) Geschätzte Kosten der vorgeschlagenen Leistungen:

3. a) Art des zu befolgenden Vergabeverfahrens:

   b) Voraussichtlicher Tag der Einleitung der Vergabeverfahren für den Auftrag/die Aufträge:

   c) Voraussichtlicher Tag des Beginns der Bauarbeiten:

   d) Zeitplan für die Ausführung der Bauarbeiten:

4. Finanzierungs- und Preisberichtigungsmodalitäten:

5. Sonstige Auskünfte:

6. Tag der Absendung der Bekanntmachung:

7. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften:

Anhang XV

Bekanntmachung über vergebene Aufträge

1. Name und Anschrift des öffentlichen Auftraggebers:

2. Vergabeverfahren:

3. Tag der Auftragsvergabe:

4. Kriterien, die für die Auftragsverteilung angewandt werden:

5. Anzahl der eingegangenen Angebote:

6. Name und Anschrift des (der) ausgewählten Lieferer(s) oder Auftragnehmer(s):

7. Art und Menge der gegebenenfalls vom Lieferer gelieferten Waren:

   oder

   Umfang der Leistungen, allgemeine Merkmale der fertigen Struktur:

8. Preis oder Preisspanne (Höchst-/Mindestspanne):

9. Sonstige Auskünfte:

10. Tag der Veröffentlichung der Aufforderung zur Angebotsabgabe im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften:

11. Tag der Absendung der Bekanntmachung:

12. Tag des Eingangs der Bekanntmachung im Amt für Amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften:

Eine Gemeinschaftsregelung für Beschaffungen in den ausgenommenen Sektoren: Wasser, Energie, Verkehr und Telekommunikation
(Mitteilung der Kommission)

Zusammenfassung

Diese Mitteilung dient einem doppelten Zweck:

Sie enthält zunächst eine Analyse der Tragweite von Gemeinschaftsmaßnahmen auf dem Gebiet der öffentlichen Beschaffungen im Kontext der Verwirklichung des Binnenmarktes und ihrer industriepolitischen Konsequenzen. Die Untersuchungen stützen sich auf die Ergebnisse einer Reihe von Studien, die unter der Aufsicht der Dienststellen der Kommission durchgeführt wurden und erstrecken sich auf die industrie-, sozial- und handelspolitischen Auswirkungen einer Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens. Die Mitteilung untersucht ferner die Sektoren Wasser, Energie, Verkehr und Telekommunikation, die von den bisherigen Gemeinschaftsrichtlinien über öffentliche Beschaffungen ausgenommen waren. Ferner werden Organisation und Merkmale der Vergabebehörden, ihre Beschaffungsstrukturen sowie Struktur und Organisation der Lieferindustrien und der entsprechenden Dienstleistungsbetriebe erörtert. Zusätzlich zu der Beziehung zwischen der Liberalisierung der öffentlichen Beschaffungen und den übrigen Gemeinschaftspolitiken wird auch die außenwirtschaftliche Dimension der Maßnahmen untersucht.

Darüber hinaus werden Vorschläge vorgelegt, die die Erfassung der bisher von der Gemeinschaftsregelung ausgenommenen Sektoren durch das Gemeinschaftsrecht ermöglichen. Die Mitteilung enthält eine Begründung dieser Initiative, sowie eine Erörterung der zu erfassenden Vergabebehörden und der Natur der vorgeschlagenen Regelung.

Mit der Mitteilung werden Vorschläge für Richtlinien vorgelegt, die eine Gemeinschaftsregelung für öffentliche Aufträge in den Sektoren Wasser, Energie und Verkehr [KOM(88) 377] sowie im Fernmeldebereich [KOM(88) 378] schaffen. Mit den Vorschlägen wird jeweils eine Begründung vorgelegt.

Inhaltsübersicht

I. Einleitung

1. Diese Mitteilung dient einem doppelten Zweck: Sie enthält zunächst eine Analyse der Tragweite von Gemeinschaftsmaßnahmen auf dem Gebiet der öffentlichen Beschaffungen im Kontext der Verwirklichung des Binnenmarktes und ihrer industriepolitischen Konsequenzen. Sie enthält ferner, wie im Weißbuch über die Vollendung des Binnenmarktes (Juni 1985, S. 23) angekündigt worden war, Entwürfe für neue Richtlinien über öffentliche Aufträge in den bisher ausgenommenen Sektoren: Energieversorgung, Verkehr, Wasserversorgung und Telekommunikation. Diese Vorschläge finden sich zusammen mit einer ausführlicheren Begründung in zwei getrennten Dokumenten: Vorschlag für eine Richtlinie des Rates betreffend die ausgenommenen Sektoren Wasser, Verkehr, Energie [KOM(88) 377] und Vorschlag für eine Richtlinie des Rates ... [KOM(88) 378].

II. Maßnahmen auf dem Gebiet der öffentlichen Aufträge: Verwirklichung des Binnenmarktes und Industriepolitik

A. Industrie-, handels- und sozialpolitische Auswirkungen einer Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens

(1) Die wirtschaftliche Bedeutung der öffentlichen Aufträge

2. In der Zwölfergemeinschaft entsprachen die öffentlichen Aufträge insgesamt etwa 15 % des Bruttosozialprodukts oder 550 Milliarden ECU. Die Aufgliederung der gesamten öffentlichen Beschaffungen auf Unternehmen und Behörden ist je nach Mitgliedstaat unterschiedlich (auf öffentliche Unternehmen entfallen 30 % der öffentlichen Aufträge in Belgien gegenüber 35 bis 40 % in Frankreich, in der Bundesrepublik Deutschland und in Italien). Geringere laufende Ausgaben, Mieten, Heizungs- und Stromkosten sowie Ausgaben für Versicherungen, Telefongebühren und Porto werden nicht über formelle Beschaffungsverfahren getätigt. Öffentliche Aufträge, die über formelle Verfahren abgewickelt werden, beliefen sich 1987 in der Gemeinschaft auf 250 bis 360 Milliarden ECU (7 bis 10 % des Bruttosozialprodukts); auch hier waren beträchtliche Differenzen zwischen den Mitgliedstaaten zu verzeichnen (Tabelle 1 am Ende des Teils II A, Seite 11).

3. Es herrscht allgemein die Meinung vor, daß bei der Vergabe öffentlicher Aufträge diskriminierende Praktiken angewendet werden. Dies dürfte insofern bestätigt werden, als der Anteil der Importe an der Gesamtwirtschaft beträchtlich höher ist als im Bereich der öffentlichen Aufträge (Tabelle 2, Seite 12). Dies ergibt sich aus einer Untersuchung einer Stichprobe von 4 000 öffentlichen Aufträgen in fünf Mitgliedstaaten (Belgien, Dänemark, Frankreich, Italien und Vereinigtes Königreich), die 1987 von Consulting-Unternehmen durchgeführt wurde.

4. Aus einer Reihe von Gründen, die zum Teil historisch bedingt sind, bestehen zwischen den Mitgliedstaaten beträchtliche Unterschiede in der Struktur des öffentlichen Sektors und der Ausgestaltung der Verfahren für öffentliche Beschaffungen. Dennoch sind einige gemeinsame Kennmerkmale festzustellen. In allen Ländern sind Rüstungsbeschaffungen sowie Aufträge für Fernmeldewesen, Eisenbahn und Post (20 bis 35 % aller öffentlichen Aufträge) weitgehend zentralisiert, während die Beschaffungen der Gebietskörperschaften weitgehend dezentral erfolgen.

5. In den Fällen, in denen die Beschaffungen weitgehend dezentralisiert sind, handelt es sich oft um kleine Beträge, so daß die entsprechenden Aufträge für ausländische Bieter nicht unbedingt attraktiv sind.

6. Die öffentlichen Aufträge konzentrieren sich auf eine relativ kleine Gruppe von Industriesektoren. Auf weniger als 20 Teilsektoren von den untersuchten insgesamt 60 Teilsektoren (Tabelle 3, Seite 13) entfallen über 85 % der öffentlichen Aufträge; auf Hoch- und Tiefbauaufträge entfallen knapp 30 % und auf Energieträger — hauptsächlich zur Stromerzeugung und Heizung — 16 %. Diese Konzentration der Aufträge ist besonders deutlich im Falle der Anlagekosten: 85 % des Aufwands entfallen auf zwei Sektoren: Verkehrsmittel ohne Pkw sowie Hoch- und Tiefbau.

(2) Wirtschaftliche Auswirkungen der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens

7. Die von der Kommission durchgeführten Untersuchungen zeigen deutlich, daß durch eine Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens beträchtliche Einsparungen möglich wären. Die wirtschaftlichen Auswirkungen erstrecken sich auf drei Gebiete:

— *statischer Effekt (Bestbieterprinzip):* Diese Wirkung ergibt sich aus der Berücksichtigung des wirtschaftlichsten Angebots. Die öffentlichen Beschaffungsstellen würden kurzfristig Einsparungen im Bereich der Ausgaben machen, vorausgesetzt, daß die Gesamtbeschaffungen unverändert bleiben. Gleichzeitig würde es bei öffentlichen Beschaffungen zu einem gesteigerten Warenaustausch zwischen den Mitgliedstaaten kommen;

— *Auswirkungen auf den Wettbewerb (die Preise würden durch einen stärkeren Wettbewerb gesenkt):* Angesichts eines leichteren Zugangs zu öffentlichen Aufträgen und eines verschärften Wettbewerbs würden die einheimischen Lieferanten dazu tendieren, ihre Preise zu senken, um mit den Einfuhren konkurrieren zu können. Die Produktionskosten müßten an diese Preissenkungen angepaßt werden;

— *Restrukturierungseffekt (längerfristige Auswirkungen von großen Serien):* In Branchen, die von Beschaffungen öffentlicher Stellen beherrscht werden, würde eine Veränderung des Kaufverhaltens dieser Stellen wahrscheinlich beträchtliche Strukturänderungen mit sich bringen. Unter dem Druck des Wettbewerbs könnte eine Restrukturierung zu einer gesteigerten Produktivität führen. Durch sinkende Produktionskosten würden mittel- und langfristig die Verkaufspreise der noch auf dem Markt verbleibenden Hersteller sinken.

8. Entsprechend ist mit Einsparungen für Käufer des Privatsektors zu rechnen. Ferner ist ein allgemeiner dynamischer Effekt aufgrund des stärkeren Wettbewerbs und der verstärkten Innovation zu erwarten.

9. Die wirtschaftlichen Auswirkungen aufgrund der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens würden sich auf Sektoren konzentrieren, die von öffentlichen Beschaffungen beherrscht werden. Diese zeichnen sich vor allem durch eine geringe Zahl von Herstellern aus. In dieser oligopolistischen Situation, die sich aus der Existenz beträchtlicher Skalenvorteile ergab, tendierten die Regierungen dazu, „nationale Branchenführer" zu begünstigen, um die Sicherheit der Beschäftigung zu gewährleisten oder Innovation und Investitionen zu fördern oder Arbeitsplätze zu erhalten (Tabelle 4, Seite 14).

10. Die betroffenen Sektoren zeigen eine große Abhängigkeit von Unterstützungsmaßnahmen entweder aufgrund der Stagnation oder des Schrumpfens des Marktes oder aufgrund der Notwendigkeit umfangreicher Investitionen in neue Technologien. Zu diesen Sektoren gehören:

— Kohle

— Eisen- und Stahlröhren, Edelstahl

— schwere Stahlerzeugnisse

— Kraftwerksausrüstungen

— rollendes Material für Eisenbahnen

— Computer

— Telekommunikation

— Opto-Elektronik (insbesondere Laser)

— Luftfahrt

— Avionik.

11. Die makro-ökonomischen Auswirkungen einer Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens wären in der gesamten Wirtschaft spürbar:

— für die Behörden bringt die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens Haushaltseinsparungen;

— den öffentlichen Unternehmen (vor allem im Bereich der Energieversorgung, der Telekommunikation und des Verkehrs) bringt die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens eine Verringerung des Aufwands für Investitionen und Zwischenverbrauch, die eine schrittweise Senkung der Produktionskosten ermöglichen. Diese Senkung der Produktionskosten kommt der gesamten europäischen Wirtschaft zugute und stärkt ihre Wettbewerbsfähigkeit;

— für Lieferanten bringt die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens die Chance zur Restrukturierung aufgrund eines verstärkten Wettbewerbs. Die sich ergebenden Kostensenkungen kommen sowohl den Behörden und öffentlichen Unternehmen zugute als auch privaten Käufern der einschlägigen Erzeugnisse.

(3) Wirtschaftliche Auswirkungen im sektoralen und strukturellen Bereich

12. Die Auswirkungen einer Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens werden nicht für alle Sektoren und Erzeugnisse die gleichen sein. Während in einigen Bereichen der Handel sich rasch entwickeln wird, ist es fraglich, inwiefern dies auch für Bereiche wie etwa den Wohnungsbau gilt. Darüber hinaus ist nicht mit raschen Veränderungen in denjenigen Sektoren zu rechnen, in denen zahlreiche öffentliche Aufträge für Prototyperzeugnisse vergeben werden, die im Auftrag des Kunden und unter dessen Aufsicht hergestellt werden (etwa Rüstungsgüter).

13. *Im Bereich der Fertigerzeugnisse,* auf die ein Drittel der öffentlichen Beschaffungen entfällt, wurde in fünf Mitgliedstaaten (Belgien, Dänemark, Frankreich, Italien, Vereinigtes Königreich) eine Studie durchgeführt, für die 1984 als Bezugsjahr gewählt wurde. Es wurden die gegenwärtig geltenden Preise für etwa 40 häufig verwendete Erzeugnisse untersucht. Dabei fällt auf, daß sich in den meisten Fällen nur wenige Lieferanten um ein bestimmtes Projekt bemühen. Nach Berücksichtigung der Kosten des innergemeinschaftlichen Handels zeigt die Studie, wie groß die Vorteile sind, die sich aus liberaleren Beschaffungspraktiken ergeben könnten. Nach einer Extrapolation auf alle Erzeugnisse wird der potentielle Nutzen aufgrund von Preisdifferenzen und verstärkter Marktdurchdringung und die direkte Auswirkung auf jeden einzelnen Sektor (Tabelle 5) bezogen auf das Jahr 1984 auf nahezu 4 Milliarden ECU geschätzt.

14. Diese direkten Auswirkungen werden jedoch durch indirekte Auswirkungen verstärkt, die sich aus

der Rationalisierung der Produktionsstrukturen in denjenigen Sektoren, in denen öffentliche Auftraggeber vorherrschen (Tabelle 5, Seite 57), ergeben.

15. Kurzfristig wird der verstärkte Wettbewerb zu einer Angleichung der Preise einheimischer Lieferanten an diejenigen der wettbewerbsfähigsten ausländischen Bieter führen. Die Auswirkungen im Bereich des Wettbewerbs setzen daher voraus, daß der Preisrückgang sich vollständig in den Kosten niederschlägt, etwa durch Beseitigung unzureichender Effizienz. Gelingt dies nicht, so ist der Nettogewinn geringer. Diese Preissenkung dürfte Einsparungen von etwa 2 Milliarden ECU mit sich bringen.

16. Mittelfristig dürfte die Verringerung der Zahl der Hersteller eine deutliche Verbesserung des Nutzungsgrades der Produktionskapazitäten mit sich bringen, der in einigen dieser Sektoren sehr niedrig ist (20% im Kesselbau, 50 bis 80% bei rollendem Eisenbahnmaterial, 60% bei Turbogeneratoren, 70% bei Telefonvermittlungsanlagen) (Tabelle 6, Seite 58). In einem späteren Stadium sind Firmenzusammenschlüsse und Arbeitsgemeinschaften von Firmen zu erwarten. Die Rationalisierung der Produktion in der Gemeinschaft und die sinkenden Entwicklungskosten aufgrund der Konsolidierung von Forschung und Entwicklung werden ebenfalls zur Senkung der Kosten beitragen (Tabelle 7, Seite 17). Die wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Restrukturierung werden für die untersuchten fünf Mitgliedstaaten auf 6 Milliarden ECU veranschlagt. Es ist jedoch unmöglich, alle die langfristigen dynamischen Effekte zu quantifizieren.

17. *Hoch- und Tiefbauaufträge* machten annähernd 30% aller öffentlichen Aufträge in der Zwölfergemeinschaft aus (150 Milliarden ECU im Jahr 1986). Gegenwärtig sind „europäische" Aufträge noch unbedeutend für die Hoch- und Tiefbauunternehmen. Nach einer Studie des „Commissariat Général au Plan" — Rapport du Groupe Stratégie industrielle travaux publics, Paris, septembre 1987 — betrug der Gemeinschaftsanteil an den von den Mitgliedstaaten vergebenen Bauaufträgen für den Export nur 2,9% für die Bundesrepublik Deutschland, 1,5% für Spanien, 3,2% für Frankreich und 1,8% für das Vereinigte Königreich. In Italien war die entsprechende Zahl unerheblich. Die Situation ist hier paradox: Im Jahr 1986 erhielten amerikanische Bauunternehmen auf dem europäischen Markt Aufträge in Höhe von 6 Milliarden ECU, während die Aufträge für europäische Firmen auf dem europäischen Markt außerhalb ihres nationalen Terretoriums schätzungsweise nur 600 Millionen ECU betrugen.

18. Nicht nur mittelständische Unternehmen und Unternehmen in grenznahen Gebieten, sondern auch hochspezialisierte und große Firmen können einen integrierten Binnenmarkt nutzen. Der Bedarf an großen Infrastrukturarbeiten ist in Europa groß; dazu gehören etwa die Rhein-Rhône-Verbindung, ein europäisches Hochgeschwindigkeits-Eisenbahnnetz, der Kanal-Tunnel, der Splügen-Tunnel (Verbindung zwischen Norditalien und Deutschland), die Messina-Brücke (Kalabrien–Sizilien), Tunnels unter den Pyrenäen und die Rhein–Main–Donau-Verbindung. Für diese Projekte konnten Arbeitsgemeinschaften mehrerer Firmen aus mehreren Mitgliedstaaten geschaffen werden. Auch eine europäische Finanzierung wäre denkbar. Unter der Voraussetzung, daß der Anteil der Importe an nationalen Aufträgen für öffentliche Hoch- und Tiefbauarbeiten in den einzelnen Ländern auf etwa 10% ansteigt und diese Importe von öffentlichen Hoch- und Tiefbauarbeiten eine Einsparung von 10% bringen, belaufen sich die entsprechenden Einsparungen auf schätzungsweise knapp 1 Milliarde ECU.

19. *Auf Dienstleistungen* entfällt ein wesentlicher Teil aller öffentlichen Aufträge (22%), doch sind diese Aufträge für die Dienstleistungserbringer meist von beschränkter Bedeutung. Es besteht Grund zu der Annahme, daß Behörden und öffentliche Unternehmen aus der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs ebenso Nutzen ziehen werden wie andere Wirtschaftsakteure. Unter Zugrundelegung derselben Ausgangsbedingungen wie im Falle des Hoch- und Tiefbaus sind in den untersuchten fünf Mitgliedstaaten Einsparungen von mindestens 200 Millionen ECU zu erwarten.

20. Somit könnten sich für die fünf Mitgliedstaaten aus der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens mit Ausnahme der militärischen Beschaffungen *Einsparungen von insgesamt* 12 Milliarden ECU zu Preisen von 1984 bzw. 0,6% des Bruttosozialprodukts der Gemeinschaft ergeben. Die meisten Auswirkungen der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens werden jedoch wahrscheinlich erst mittelfristig deutlich werden, wenn die Restrukturierung abgeschlossen ist. Eine Extrapolation auf Preise von 1987 würde eine Einsparung von 21,5 Milliarden ECU ergeben.

(4) Soziale und regionale Auswirkungen der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens

21. Es steht zu erwarten, daß die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens in Sektoren, die weitgehend von öffentlichen Aufträgen abhängen, zu einer beschleunigten Restrukturierung führt. Studien haben eine Reihe von Sektoren und Teilsektoren aufgezeigt, in denen eine solche Restrukturierung wahrscheinlich ist. Dazu gehören Bereiche, die gegenwärtig von der Beschaffungsregelung der Gemeinschaft ausgenommen sind und in denen öffentliche Aufträge wenigstens 30% des Absatzes ausmachen:

- Kraftwerksausrüstungen (z. B. Kessel für fossile Brennstoffe und Turbogeneratoren) (Energiesektor);
- Vermittlungseinrichtungen, Telefongeräte und Opto-Elektronik (Telekommunikationssektor);
- rollendes Material für Eisenbahnen, Luftfahrtindustrie und Avionik (Verkehrssektor);

22. Die gleichen Studien brachten auch einige Hinweise, die für jede vorherige Bewertung des Umfangs und der Grenzen der Auswirkungen auf die Beschäftigung in den sensibelsten Sektoren der fünf Länder relevant sind:

— in der Eisenbahnindustrie sind vor allem in der Bundesrepublik Deutschland, in Italien und Belgien tiefgreifende Veränderungen zu erwarten. Etwa 30 % der Kapazitäten könnten in Europa stillgelegt werden

— in der elektrotechnischen Industrie dürften es kleinere Firmen schwer haben zu überleben, und bei Großfirmen ist eine Restrukturierung wahrscheinlich

— in der fernmeldetechnischen Industrie dürften einige Aktivitäten direkt betroffen sein (vor allem Fernsprech-Vermittlungseinrichtungen). Die Zahl der europäischen Hersteller wird sich wahrscheinlich verringern.

23. Auch in der Luftfahrtindustrie und in der Avionik, die zu 50 % von öffentlichen Beschaffungen abhängen, ist eine gewisse Restrukturierung zu erwarten, die Veränderungen in der Beschäftigung mit sich bringen wird, jedoch unabhängig von einer Gemeinschaftsregelung über öffentliche Aufträge.

24. Eine von der Kommission durchgeführte Studie (Arbeitsgruppe „Soziale Dimension") enthält eine Typologie verschiedener Industriesektoren und Teilsektoren, und zwar bezogen auf das Niveau des innergemeinschaftlichen Handels und die Bedeutung der nichttariflichen Handelshemmnisse. Der Bericht kam zu dem Schluß, daß in den meisten Fällen die Auswirkungen der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens auf die sozialen Bedingungen und die Beschäftigung ziemlich begrenzt sind.

Der Bericht unterstreicht jedoch, daß in einigen bisher ausgenommenen Sektoren eine Auswirkung auf die Beschäftigung möglich ist, und etwaige Arbeitsplatzverluste durch flankierende Maßnahmen aufgefangen werden sollten. Als die sensibelsten Sektoren werden genannt: Telekommunikation (obwohl in diesem dynamischen Sektor die Schaffung neuer Arbeitsplätze ebenso wahrscheinlich ist wie der Verlust von Arbeitsplätzen) sowie Kesselbau für fossile Brennstoffe und rollendes Material für Eisenbahnen. Dort sind die bestehenden Kapazitäten nicht voll ausgenutzt (50 bis 80 %), während die Preisdifferenzen innerhalb der Gemeinschaft (rund 20 %) höher sind als der Durchschnitt für Fertigerzeugnisse (13 %).

25. Während für die meisten der genannten Sektoren keine detaillierten regionalen Daten vorliegen, wurde eine Untersuchung der regionalen Auswirkungen auf größere Sektoren versucht (NACE 2). So gehören Telekommunikation, Opto-Elektronik und Kraftwerksausrüstungen zum elektrotechnischen Sektor und umfassen rund zwei Drittel der 2 500 000 Arbeitsplätze in diesem Sektor in der gesamten Gemeinschaft. Die Karte der regionalen Konzentration dieser Industrie (Karte 1, Seite 59) zeigt jedoch, daß diejenigen Zonen, in denen die elektrotechnische Industrie einen großen Anteil an den industriellen Arbeitsplätzen hat, sich in den begünstigten Industriegebieten der Gemeinschaft befinden. Es gibt jedoch einige Ausnahmen, unter denen die Region Abruzzi die wichtigste ist. Die in jüngster Zeit verzeichneten Verluste von Arbeitsplätzen, die sich ebenfalls auf diese begünstigten Gebiete konzentrieren, betrafen jedoch auch einige schrumpfende Industriegebiete wie etwa Hainaut, Teile von Arnsberg, Bremen, Nordwest-England und die Midlands. Die metallverarbeitende Industrie (NACE 31), Karte 2, Seite 60), die die Herstellung von schweren Stahlerzeugnissen einschließt, und die auch für Ausrüstungen im Energiesektor wichtig ist, zeigt ein ähnliches Bild. Hier sind jedoch größere Arbeitsplatzverluste in einigen der schrumpfenden Industriegebiete in Frankreich, Spanien und im Vereinigten Königreich festzustellen.

26. Die aus den Studien hervorgehenden Angaben für den elektrotechnischen Sektor, die die geographische Verteilung der Produktionskapazitäten für Kessel für fossile Brennstoffe (Karte 3, Seite 61), Turbogeneratoren (Karte 4, Seite 62) und Transformatoren (Karte 5, Seite 63) in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft ermittelt haben, lassen den Schluß zu, daß diese Sektoren vor allem in den am meisten industrialisierten Zonen der Gemeinschaft konzentriert sind.

27. In der Luftfahrtindustrie konzentriert sich die Produktion auf die am meisten begünstigten Regionen einer kleinen Zahl von Mitgliedstaaten. Im Bereich des rollenden Materials für Eisenbahnen ist die Lage jedoch unterschiedlich. Hier bestehen große Standorte in den traditionellen Industriegebieten von Belgien, England (Nordwest-Lancashire, Derbyshire, Yorkshire), Frankreich (Franche-Comté, Pays de Loire und Poitou-Charente) und Italien (Lombardia und Piemonte). In diesem Sektor gingen in den 80er Jahren zahlreiche Arbeitsplätze verloren (Karte 6, Seite 64). Fast die Hälfte der gesamten Arbeitsplätze befindet sich nunmehr im Vereinigten Königreich, und nur in Frankreich, Belgien, in der Bundesrepublik Deutschland und Italien beschäftigt dieser Industriezweig mehr als 10 000 Arbeitnehmer.

28. Diese Daten bedeuten nicht, daß die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens in den ausgenommenen Sektoren zu einer Verschlimmerung der Lage in den am meisten benachteiligten Regionen führt, die sich meist an der Peripherie der Gemeinschaft befinden. Die Analyse ist jedoch insofern unvollständig, als eine erzwungene Umstellung oder Restrukturierung von Unternehmen mit zentralen Standorten sich negativ auf ihre Tochtergesellschaften oder Zulieferer in anderen Sektoren auswirken kann, die sich in benachteiligten Regionen befinden können. Selbst in den relativ begünstigten Regionen könnte eine Restrukturierung einer Zahl von Sektoren, die zusammen die Wirtschaft beherrschen, dazu führen, daß diese zu Problemgebieten werden. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer aufmerksamen Verfolgung der Entwicklung im engeren sektoralen Bereich, wie von der Arbeitsgruppe „Soziale Dimension" vorgeschlagen wurde, und einer Bewertung ihrer regionalen und sozialen Auswirkungen. Dies ist der Gegenstand einer laufenden Untersuchung der Generaldirektion Regionalpolitik.

29. Sollten Probleme in bestimmten Regionen auftreten, so könnte die Gemeinschaft geeignete sozial- und regionalpolitische Maßnahmen ergreifen, und zwar unter Einsatz der Strukturfonds, der Europäischen Investitionsbank und der sonstigen Finanzinstrumente. Diese Operationen könnten im Rahmen von Mehrjahresprogrammen durchgeführt werden, die dazu bestimmt sind, die Entwicklung und struktu-

relle Anpassung der weniger entwickelten Regionen zu fördern und die Restrukturierung oder Umstellung auf andere Wirtschaftstätigkeiten in Regionen, Grenzgebieten und Teilregionen zu erleichtern, die vom Niedergang der Industrie betroffen sind. Dieser Rahmen würde die Möglichkeit bieten für die besondere Behandlung von Gebieten, die über keine Alternativarbeitsplätze verfügen, und gegebenenfalls von mittelständischen Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen.

(5) Kleine und mittlere Unternehmen

30. Die Regelung für Beschaffungen nach den bestehenden Richtlinien für Bau- und Lieferaufträge stellt eine wertvolle Hilfe für kleine und mittlere Unternehmen dar, und dies in dreifacher Hinsicht:

- sie garantiert über die TED-Datenbasis und seit neuem durch die EURO-INFO-ZENTREN allen Firmen unabhängig von ihrer Größe gegen eine praktisch symbolische Gebühr den Zugang zu Informationen über die Aufträge;
- sie sieht die Spezifikation von Aufträgen in einer Weise vor, die verhindert, daß beherrschende Firmen den Markt kontrollieren;
- sie sieht Fristen vor, die auch KMUs eine Bewerbung möglich machen.

31. Somit ist nicht zu erwarten, daß die Einbeziehung der ausgenommenen Sektoren in den Rahmen der Grundrichtlinien über Bau- und Lieferaufträge kleinen und mittleren Unternehmen besondere Probleme bereitet. Im Gegenteil, sie würde neue Möglichkeiten für die dynamischeren Unternehmen eröffnen, sich zumindest als Untervertragnehmer an Bau- und Lieferaufträgen zu beteiligen, die an andere Firmen vergeben wurden.

32. Es wurde argumentiert, in bestimmten Fällen könnten Regionalpräferenzen KMUs in den peripheren Regionen, wo diese eher vorherrschen, sowie in von der Schrumpfung betroffenen Industriegebieten besondere Unterstützung bringen. Solche Maßnahmen müßten mit der Strategie der Reform der Strukturfonds in Einklang gebracht werden und sollten auch dazu beitragen, eine ausgewogene Beteiligung der peripheren und zentralen, kleinen und größeren Unternehmen in einem integrierten Binnenmarkt zu gewährleisten. Die Kommission setzt zur Zeit ihre Überlegungen über eine geeignete Lösung dieses Problems fort.

(6) Handelsbeziehungen zu Nichtmitgliedstaaten: Schrittweise Herbeiführung der Gegenseitigkeit

33. Die Gemeinschaft verfügt über einen beträchtlichen Spielraum, wenn es darum geht, auch Drittländer in den Genuß der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens kommen zu lassen. Die Auswirkung einer offenen Beschaffungspraxis auf die Handelsbilanz der Gemeinschaft hängt daher weitgehend von der gewählten handelspolitischen Strategie ab. Dabei können zwei Extreme ins Auge gefaßt werden:

34. Auf der einen Seite wäre eine Politik der „Festung Europa" denkbar. Diese würde durch die außenwirtschaftliche Absicherung ein Klima schaffen, in dem die Restrukturierung der Industrie ohne die Bedrohung möglich wäre, die ein verstärkter Wettbewerb durch Lieferanten aus Drittländern darstellt. Zweifellos könnten durch eine Restrukturierung allein auf europäischer Ebene beträchtliche Vorteile realisiert werden. Allerdings wäre damit ganz sicher auch ein Verlust im Bereich der Effizienz verbunden, da Lieferanten aus Drittländern in einer Reihe von Sektoren für einen nicht unerheblichen Wettbewerb sorgen. Ferner darf nicht übersehen werden, daß bei einigen Erzeugnissen die Vergabe von Aufträgen an Lieferanten aus Drittländern übliche Praxis ist. Würden diese ausgeschaltet, so wäre mit beträchtlichen Verlusten sowohl im technologischen als auch im wirtschaftlichen Bereich zu rechnen. Darüber hinaus darf das Potential der ausländischen Märkte für die Unternehmen der Gemeinschaft nicht unterschätzt werden. Eine protektionistische Politik zur Absicherung des Heimatmarktes dürfte kaum den Zugang zu den Märkten außerhalb der Gemeinschaft erleichtern.

35. Andererseits darf nicht übersehen werden, daß die Liberalisierung der öffentlichen Aufträge in der Gemeinschaft den Lieferanten aus Drittländern beträchtliche Vorteile bringen würde, wenn nicht gleichzeitig Maßnahmen zur Verteidigung der Interessen der Gemeinschaft ergriffen würden. Die Gemeinschaft verfolgt eine äußerst liberale Politik im Bereich des Niederlassungsrechts. Somit wären Lieferanten aus Drittländern, die Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft haben, von denen viele bereits eine wichtige Rolle am Markt spielen, in einer günstigen Position, um den einheitlichen Markt zu nutzen, während die Gemeinschaft nicht über einen entsprechenden Zugang zu den Drittlandsmärkten verfügen würde. Eine solche Politik würde, obwohl sie einen großen Wettbewerbsdruck mit sich bringen würde, die Wettbewerbsposition der Hersteller aus der Gemeinschaft gegenüber ihren Konkurrenten aus Drittländern auf den Weltmärkten schwächen.

36. Würde sich die Gemeinschaft für eine ausgewogene, schrittweise Öffnung ihres öffentlichen Beschaffungswesens in den ausgenommenen Sektoren für Lieferanten aus Drittländern entscheiden, und zwar so, daß ein Entgegenkommen von Drittländern in Form des gegenseitigen Zugangs und der Abstimmung der Öffnung der Märkte erreicht wird, so könnte sie einen gewissen Nutzen aus der internen Reorganisation ziehen, bevor sie sich der Herausforderung eines offeneren Verhältnisses zu Drittländern stellt.

37. Die Möglichkeit, den Gemeinschaftsmarkt durch Schutzmaßnahmen abzusichern, würde der Gemeinschaft jedoch eine Position der Stärke bei Verhandlungen mit ihren Handelspartnern geben, wenn es um den gegenseitigen Zugang zu den Märkten geht, der beiden Seiten Vorteile bringen könnte — gleichgültig, ob auf bilateraler oder multilateraler Basis. Diese Frage wird in Teil II C eingehender erörtert.

Tabelle 1

Wirtschaftliche Bedeutung der öffentlichen Aufträge (in Millionen ECU) 1984

	B	D	F	I	UK	Insgesamt
Beschaffungen von Regierungsstellen						
Beschaffungen öffentlicher Unternehmen						
Öffentliche Beschaffungen insgesamt (in % des BSP)						
öffentliche Aufträge insgesamt[1]) (in % des BSP)						

[1]) Öffentliche Aufträge: Derjenige Teil der öffentlichen Beschaffungen, der über Verträge abgewickelt wird; er wird von Atkins auf 45 bis 65 % der gesamten öffentlichen Beschaffungen geschätzt.

Quelle: Eurostat, Atkins.

Tabelle 2

Anteil der Importe an öffentlichen Beschaffungen — 1985

	B	F	D	I	UK
Importanteil insgesamt %					
Importanteil an öffentlichen Beschaffungen %					

Quelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen Eurostat, 1985, Atkins 1987.

[1]) Importanteil = Einfuhren/Inlandsnachfrage.

Tabelle 3

Aufgliederung der öffentlichen Beschaffungen von Waren und Dienstleistungen nach Erzeugnissen[1]) im Jahr 1984
Extrapolation der Zahlen für fünf Länder (B, D, I, UK; auf EUR 12

NACE-CLIO-Gruppe Beschaffungen	Milliarden ECU	% der gesamten öffentlichen
01 Erzeugnisse der Landwirtschaft, der Forstwirtschaft und der Fischerei		
06 Energieerzeugnisse		
davon 031 Kohle einschließlich Briketts		
073 Mineralöl: Raffinerie		
097 Elektrizität		
30 Gewerbliche Erzeugnisse		
davon 170 chemische Erzeugnisse		
190 Metallerzeugnisse		
210 Landwirtschaftliche Maschinen und Maschinen für die Industrie		
230 Büromaschinen usw.		
250 elektrische Apparate und Geräte ..		
270 Kraftfahrzeuge ...		
290 sonstige Verkehrsmittel		
473 Papier und Druckereierzeugnisse .		
53 Bauwirtschaft		
530 Hoch- und Tiefbau		
68 Dienstleistungen		
davon 570 Groß- und Kleinhandel		
590 Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe		
611 Straßenverkehr ...		
670 Kommunikation ..		
690 Kreditwesen und Versicherungen ..		
710 Business-Dienstleistungen		
730 Vermietung von Gebäuden		
790 sonstige Dienstleistungen		
Insgesamt..................	2)	

Quelle: Atkins unter Verwendung von Input-Output-Tabellen.

[1]) In jedem Sektor sind nur Erzeugnisgruppen, die über 1 % der gesamten Beschaffungen ausmachen, aufgeführt.

[2]) Im Jahr 1984 entsprachen die gesamten öffentlichen Beschaffungen für EUR 12 in Höhe von 450,5 Mrd. ECU 15 % des BSP. Unter Annahme eines unveränderten BSP-Anteils beträgt diese Zahl für 1986 530 Mrd. ECU.

Tabelle 4

Sektoren mit umfangreichen öffentlichen Beschaffungen

NACE	SEKTOR	Produktion des Sektors für öffentliche Beschaffungen (%)	Anteil an den öffentlichen Beschaffungen insgesamt (%)
11	Kohlenbergbau (einschließlich Herstellung von Briketts)	60 %	3,7 %
152	Herstellung und Verarbeitung von Spalt- und Brennstoffen	20 %	0,3 %
221	Erzeugung von Eisen und Stahl	10 %	0,1 %
222	Herstellung von Stahlrohren	10 %	0,1 %
314/315	Stahl- und Leichtmetallkonstruktionen, Kessel- und Behälterbau	30 %	1,2 %
33	Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräte	30 %	0,9 %
342	Elektromotoren, -generatoren und -transformatoren sowie Schalt- und Installationsgeräte	30 %	0,9 %
344	Fernmeldegeräte, Zähler, Meß- und Regelgeräte, elektromedizinische Geräte	90 % schwankend	0,7 %
362	Schienenfahrzeuge	90 %	0,9 %
364	Luftfahrzeugbau und -reparatur	50 %	2 %

Quelle: Atkins.

Tabelle 5

Kosten- und Preissenkungen im Zusammenhang mit der Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens [1]) (Milliarden ECU, 1984)

	direkte statische Auswirkungen [2])	Auswirkungen auf den Wettbewerb	Restrukturierungseffekt [3])	Insgesamt
Landwirtschaft	—	—	—	—
Energie [4])	—	—	—	—
Fertigerzeugnisse	2,7	2,0	6,0	10,7
Anlagen- und Maschinenbau	1,7	2,0	6,0	9,7
gängige Konsumgüter	0,2	—	—	0,2
Halbfertigerzeugnisse	0,8	—	—	0,8
Hoch- und Tiefbau [5])	0,8	—	—	0,8
Dienstleistungen [5])	0,2	—	—	0,2
Insgesamt	3,7	2,0	6,0	11,7

[1]) Berechnet für fünf Mitgliedstaaten (B, D, F, I, UK).

[2]) Unter der Annahme, daß im öffentlichen Sektor der Anteil von Importen aus anderen Mitgliedstaaten auf das Niveau steigt, das jetzt für den Privatsektor gilt, für 80 % der öffentlichen Beschaffungen.

[3]) Atkins schätzte nur die Auswirkungen des Wettbewerbs und der Restrukturierung in Sektoren, in denen öffentliche Beschaffungen so umfangreich sind, daß sie das Verhalten der Hersteller sicher beeinflussen können. Dies gilt jedoch nur im Anlagen- und Maschinenbau.

[4]) Siehe Kapitel 4.7.3.

[5]) In beiden Sektoren wird für 80 % der öffentlichen Beschaffungen eine Erhöhung der Importanteile um 10 % und eine 10 %ige Preissenkung angenommen.

Quelle: Atkins

Tabelle 6

Industrielle Restrukturierung im Zusammenhang mit der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens

	Gemeinschaftsmarkt (Mrd. ECU [1])	Gegenwärtige Kapazitätsauslastung	Innergemeinschaftlicher Handel	Anzahl der EG-Hersteller	Anzahl der US-Hersteller	Einsparungen durch Skalenvorteile
Kesselbau	2	20 %	sehr gering	12	6	20 %
Turbinenbau	2	60 %	sehr gering	10	2	12 %
Lokomotivenbau	0,1	50—80 %	sehr gering	16	2	20 %
Mainframe Computer	10	80 %	30—100 % [2]	5	9	5 %
Fernsprechvermittlungsanlagen	7	70 %	15—45 % [2]	11	4	20 %
Fernsprechgeräte	5	90 %	sehr gering	12	17	—
Laser	0,5	50 %	beträchtlich	über 1 000	über 1 000	keine Angaben

[1]) Skalenvorteile aufgrund der Verdoppelung der Produktion.
[2]) In Prozent der Gesamtnachfrage.

Quelle: Atkins

Tabelle 7

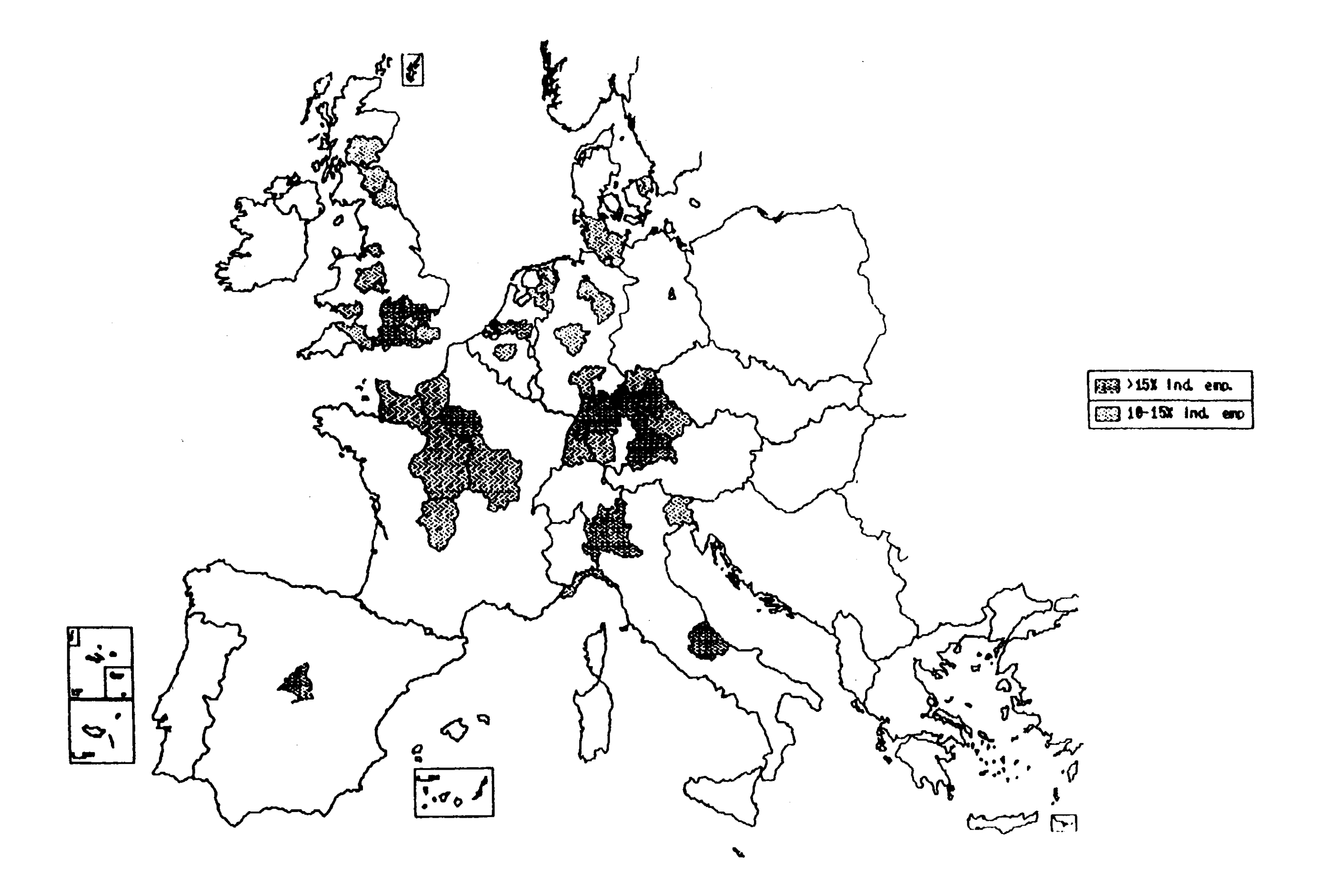
Aufgliederung der wirtschaftlichen Auswirkungen einer Liberalisierung der öffentlichen Beschaffungen nach Ländern (in Milliarden ECU), 1984

	B	D	F	I	UK	EUR 5	EUR 12 [1])
Statische Auswirkungen	0,4	1,0	0,3	1,0	1,0	3,7	4,4
Auswirkungen auf den Wettbewerb	0,2	0,8	0,3	0,4	0,3	2,0	2,3
Restrukturierung	0,5	1,5	1,4	1,0	2,1	6,0	7,2
Insgesamt 1984	1,1	2,8	2,0	2,4	3,4	11,7	13,9
(in % des BSP)	*(1,1)*	*(0,4)*	*(0,3)*	*(0,4)*	*(0,6)*	*(0,5)*	*(0,5)*
Zusätzliche Einsparungen im Rüstungssektor						3,7	4,0
Insgesamt (einschließlich Rüstungsbeschaffungen)						15,14	17,9

Quelle: Atkins, Dienststellen der Kommission.
[1]) Die Extrapolation der Zahlen auf EUR 12 gründet sich auf die Annahme, daß die Auswirkungen in Prozent des BSP konstant bleiben.

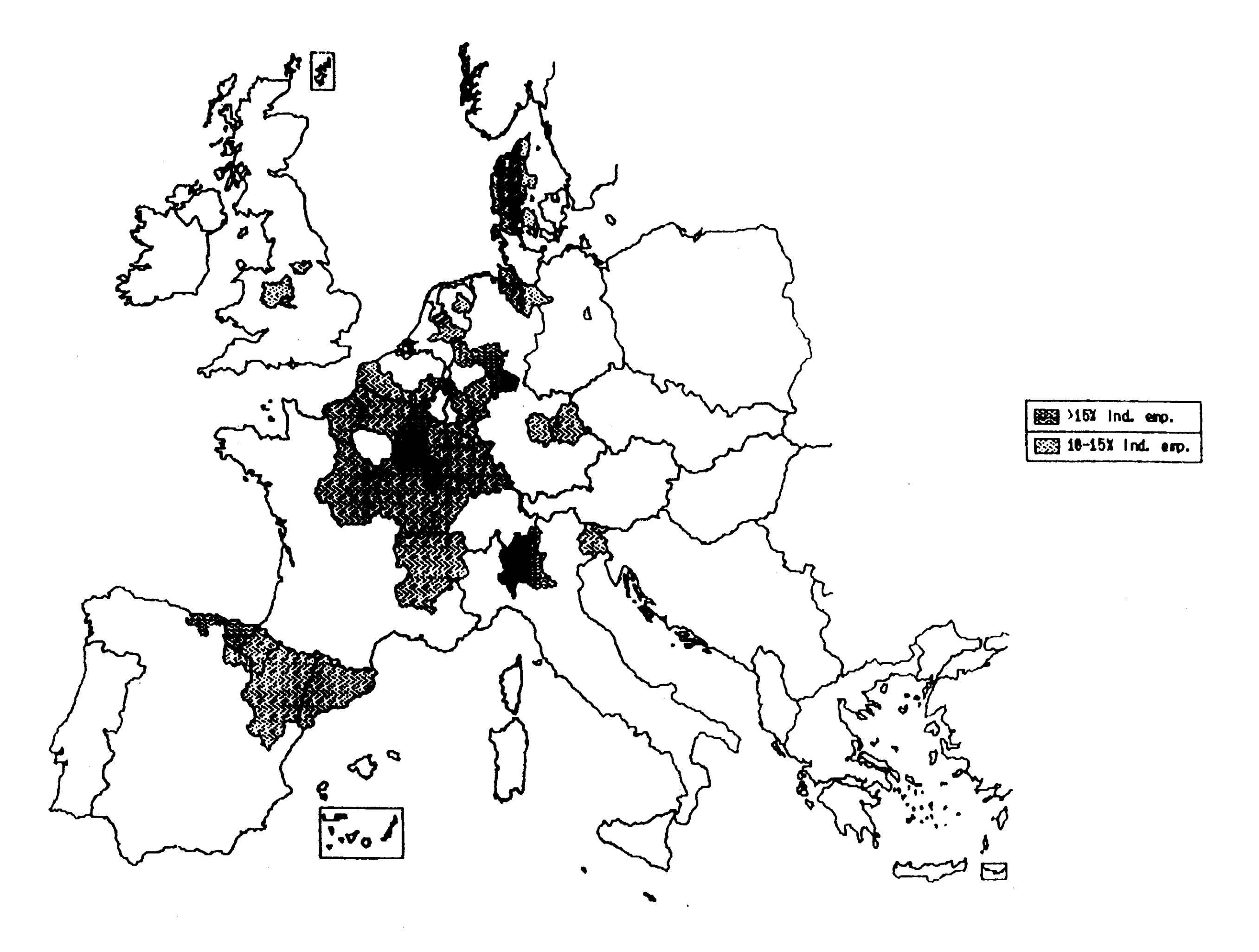
Karte 1

Regionale Konzentration der Beschäftigung in der elektrotechnischen Industrie (1984)



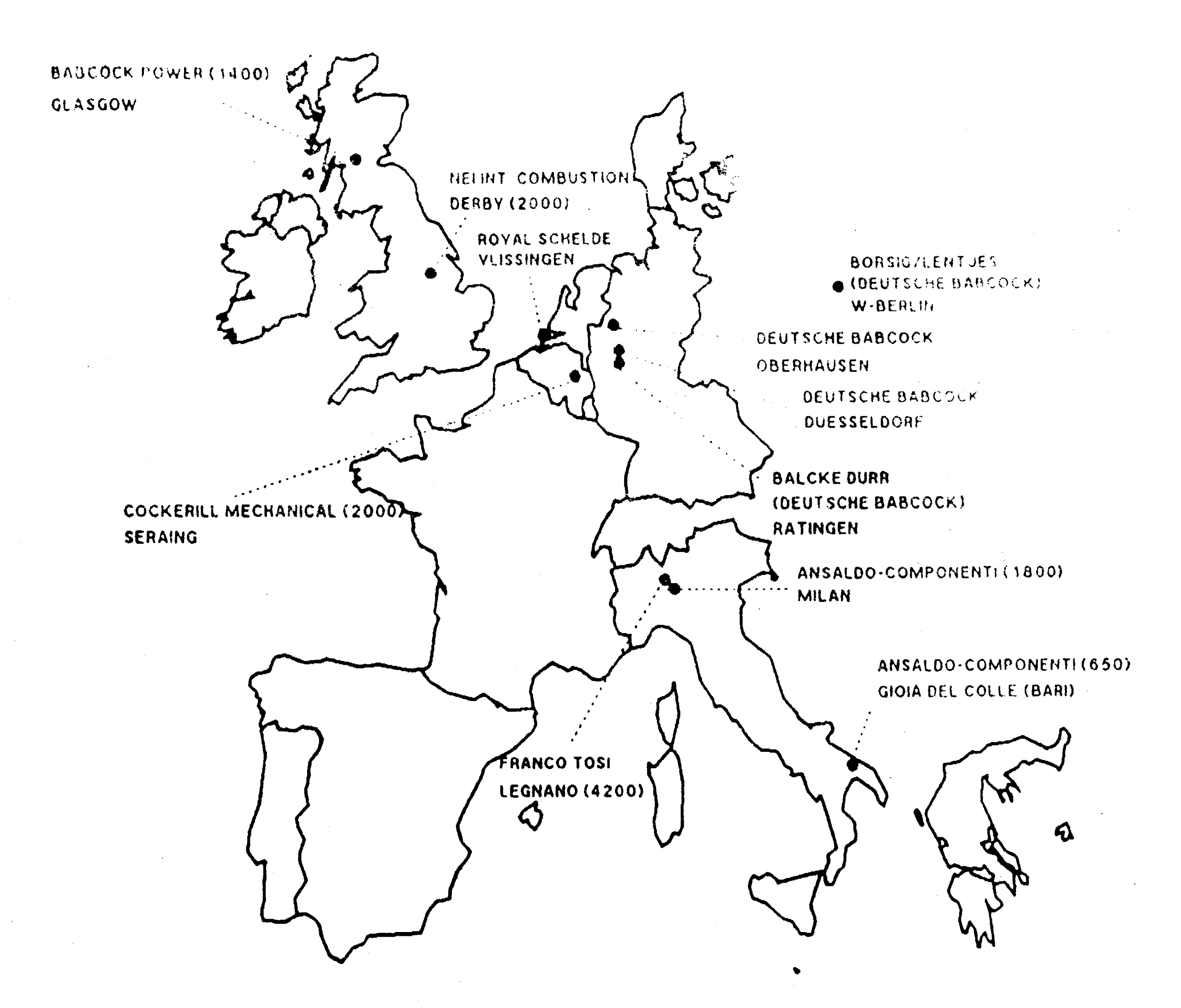
Karte 2

Regionale Konzentration der Beschäftigung in der metallverarbeitenden Industrie (1984)



Karte 3

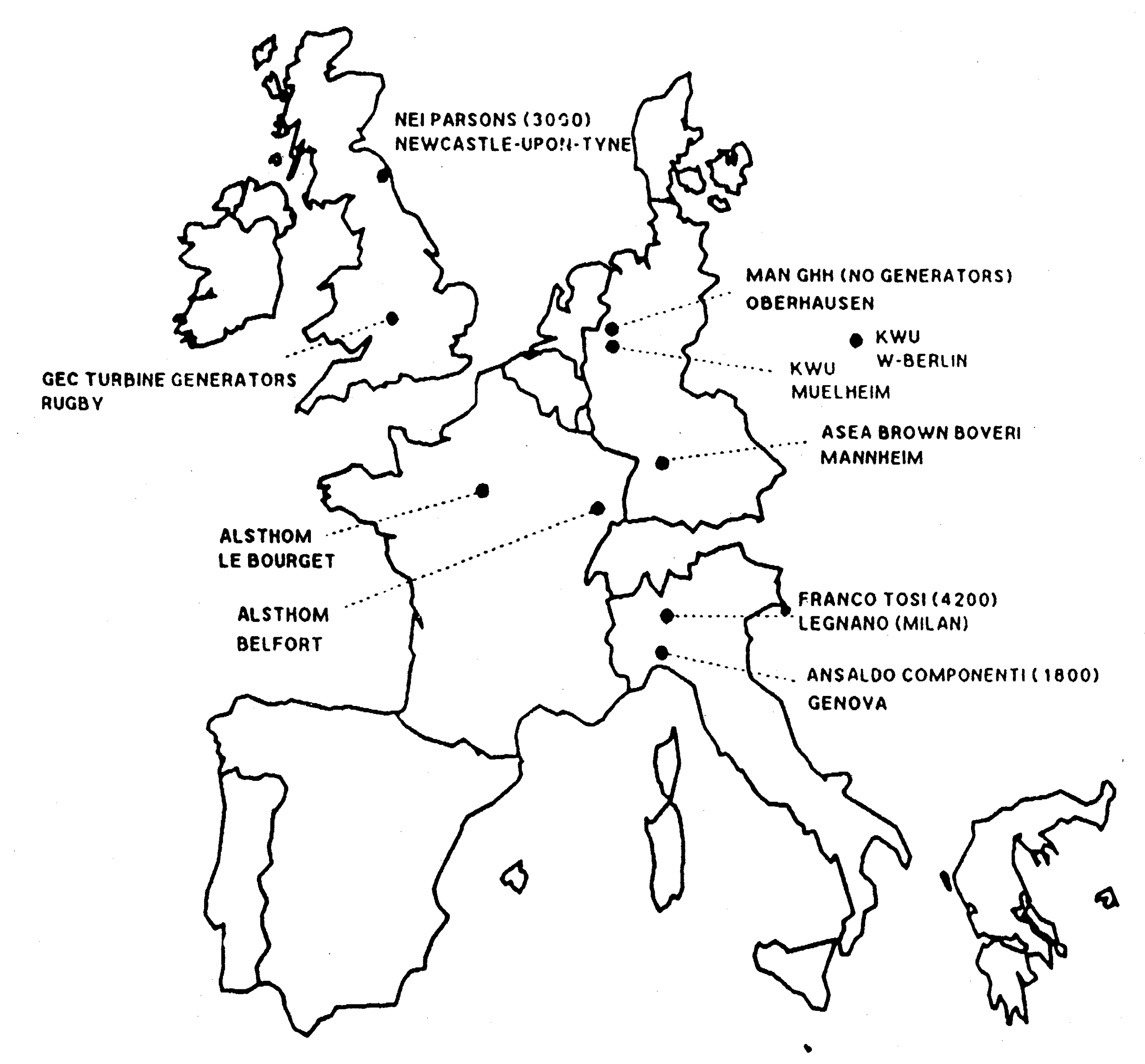
Produktionsanlagen für den Kesselbau



Quelle: Interviews, Jahresberichte

Karte 4

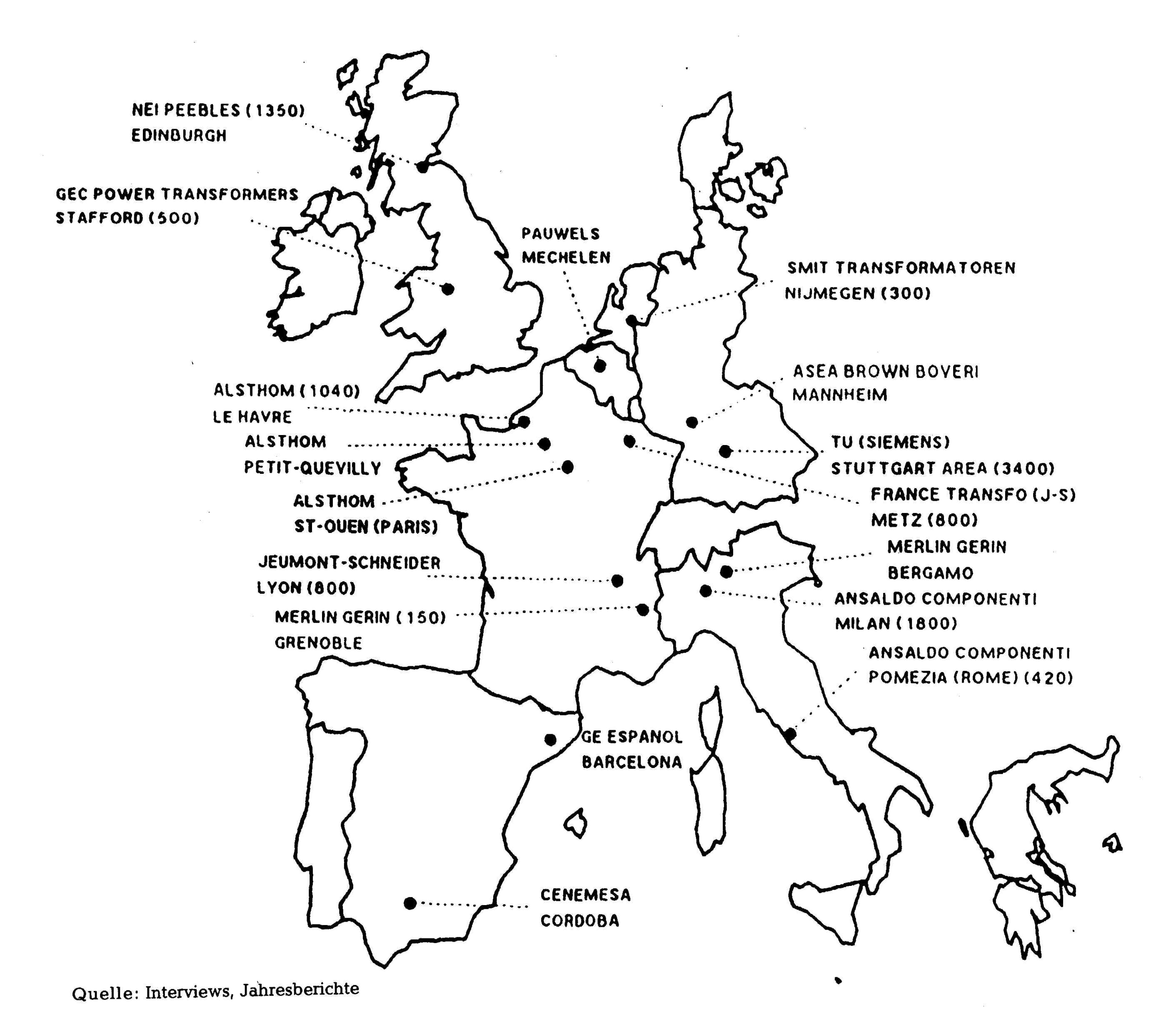
Produktionsanlagen für den Dampfturbinenbau



Quelle: Interviews, Jahresberichte

Karte 5

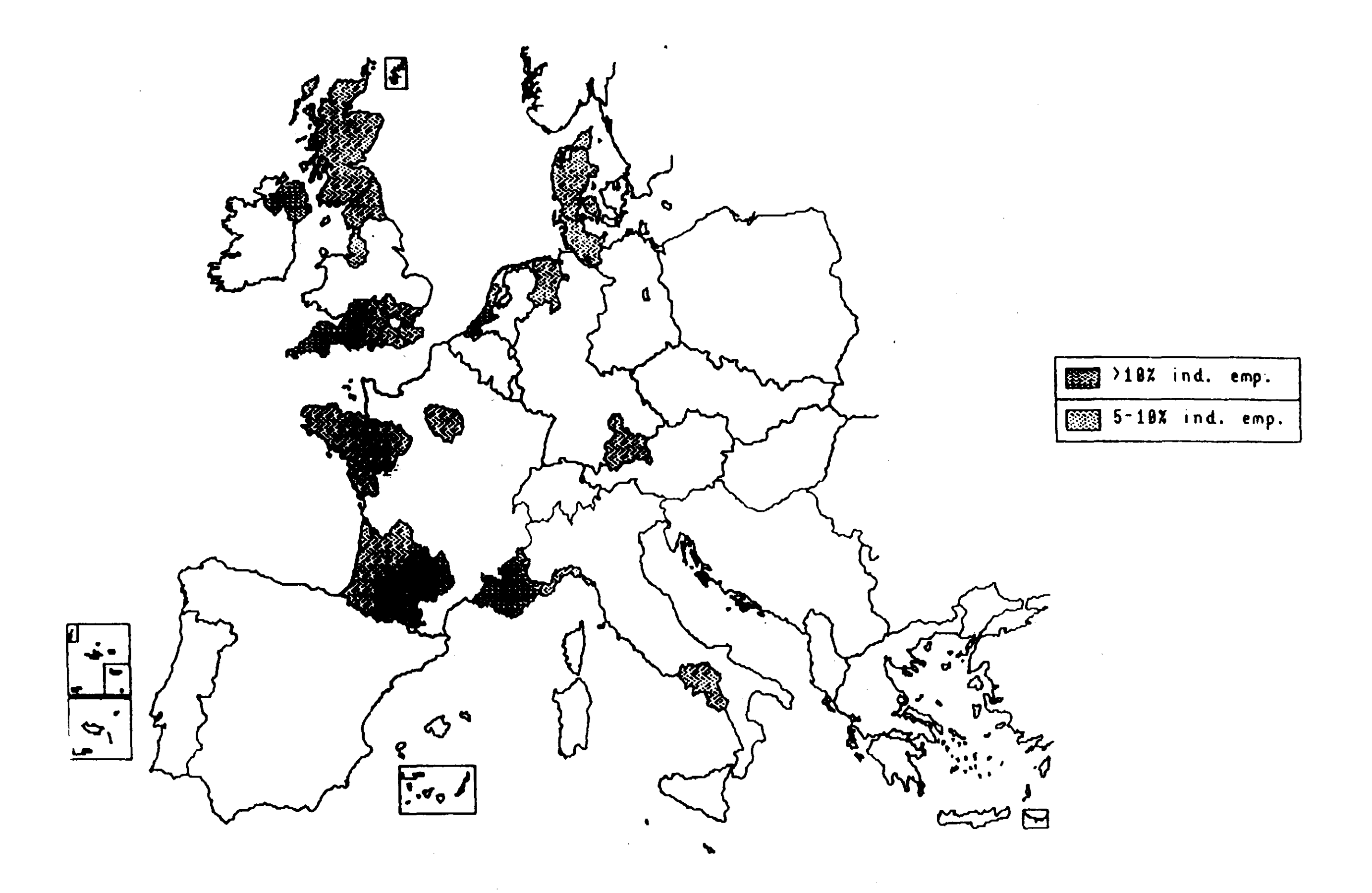
Größte Produktionsanlagen für den Transformatorenbau



Quelle: Interviews, Jahresberichte

Karte 6

Regionale Konzentration der Beschäftigung im Sektor „Sonstige Verkehrsmittel" (NACE 36) (1984)



B. Betroffene Sektoren und Teilsektoren

(1) Wasserversorgung

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

38. Die Wasserwirtschaft umfaßt drei verschiedene Aktivitätsebenen. Zur Wassergewinnung gehört die Gewinnung von Oberflächenwasser, das Abpumpen von Grundwasser sowie die Aufbereitung für den Verbrauch. Der Transport vom Ort der Gewinnung zu Wassertanks, Wassertürmen oder Reservebecken oder die unmittelbare Einleitung ins Versorgungsnetz erfolgt durch Hauptleitungen. Das Trinkwasser wird sodann in kleineren Netzen an die Abnehmer weitergeleitet, und zwar durch individuelle Anschlüsse, die mit Ventilen und Zählern ausgerüstet sind. In einigen Fällen wird nicht aufbereitetes Wasser nach der Gewinnung und dem Transport an Versorgungsunternehmen verkauft, die selbst die Aufbereitung vornehmen.

39. Die Trinkwasserversorgung gilt als öffentliche Dienstleistung und wird Gebietskörperschaften auf lokaler, regionaler oder Provinzebene übertragen. Diese nehmen die Versorgung in eigener Verantwortung vor oder übertragen sie Verbänden oder Unternehmen mit öffentlicher, gemischter oder privater Finanzierung. In den meisten Mitgliedstaaten besteht eine Vielzahl von Wasserversorgungsbetrieben, deren Größe und rechtlicher Status sowohl zwischen den Mitgliedstaaten als auch innerhalb eines Mitgliedstaates große Unterschiede aufweist.

40. Mit einer Ausnahme sind in allen Mitgliedstaaten vor allem die Gebietskörperschaften für die Wasserversorgung verantwortlich. Ob sie die Versorgung selbst direkt vornehmen oder über Konzessionen, Leasing oder Managementverträge delegieren, das Ergebnis ist in jedem Falle eine große Zahl von kleineren Versorgungsbetrieben. Es gab jedoch auch andere Entwicklungen, die zu einer kleineren Zahl größerer Betriebe führten, sei es durch Gründung von Gemeindeverbänden (wie in Belgien) oder aufgrund der Entwicklung von Unternehmen, die die Versorgung im Auftrag der lokalen Behörden vornehmen. Diese Unternehmen können unterschiedliche Form haben. In Frankreich bestehen fünf große Unternehmen, die privatrechtlich organisiert sind und 70 % der Bevölkerung versorgen (zwei dieser Unternehmen bzw. ihre Tochtergesellschaften versorgen 54 % der Bevölkerung). In Griechenland bestehen zwei große Unternehmen mit privatrechtlichem Status, die jedoch von der öffentlichen Hand finanziert werden. Italien verfügt sowohl über eine Anzahl von Wasserversorgungsunternehmen öffentlichen Rechts als auch über privatrechtliche Gesellschaften. Auch in den Niederlanden bestehen öffentliche und private Unternehmen nebeneinander, doch befinden sich die privatrechtlich organisierten Unternehmen im Besitz der öffentlichen Hand. Portugal verfügt nur über ein einziges öffentliches Unternehmen im Raum Lissabon, während in Spanien eine Reihe von privatrechtlichen Unternehmen besteht, die jedoch in bezug auf das Eigentum öffentlich, privat oder gemischt sind. Zu den zahlreichen unterschiedlichen Systemen, die in elf Mitgliedstaaten nebeneinander bestehen, kommt noch das britische System, das die geringste Zahl von Unternehmen umfaßt. In England und Wales bestehen zehn öffentliche Versorgungsunternehmen, die 75 % der Bevölkerung versorgen und deren Privatisierung vorgesehen ist. Der Rest entfällt auf 29 Privatunternehmen. In Schottland und Nordirland erfolgt die Wasserversorgung durch öffentlich kontrollierte regionale Betriebe.

41. Diejenigen Stellen, die Trinkwasser gewinnen, befördern oder verteilen sind nicht notwendigerweise ausschließlich oder vorwiegend mit der Trinkwasserversorgung befaßt. Französische Privatfirmen sind auch tätig in der Energieversorgung, im Tiefbau, der Kommunikation, der Abfallentsorgung und verfügen sogar über Bestattungsunternehmen. In der Bundesrepublik Deutschland ist die Strom- oder Gasversorgung oft mit der Trinkwasserversorgung verbunden. Die Wasserbehörden in England sind zuständig für die gesamte Wasserwirtschaft einschließlich der Bewirtschaftung der Wasserreserven, der Trinkwasserversorgung, der Aufbereitung von Abwässern und des Wassersport einschließlich Angeln und für den Schutz des Wasser-Biotops.

42. Die Abwasseraufbereitung verdient besondere Beachtung, da sie auf Leitungsnetzen basiert und das verwendete Material (Flansche, Ventile, Röhren, Chemikalien) oder die Arbeiten zur Verlegung von Leitungen oder für hydraulische Konstruktionen dem im Trinkwasser verwendeten Material ähnlich sind. Eine beträchtliche Zahl von Stellen sind sowohl für Trinkwasser als auch für Abwasser zuständig. Daher besteht Anlaß, für beide Aktivitäten die gleichen Vergabeverfahren vorzusehen.

43. Was auch immer die Struktur der betreffenden Stellen sein mag, sie verfügen über Exklusivrechte, die ihnen von den Behörden verliehen werden, oder sie verfügen über ein De-facto-Monopol in gewissen geographischen Zonen aufgrund ihrer Aufsicht über das Leitungsnetz.

44. Die Konzessionen, die von den Gebietskörperschaften an private Firmen vergeben werden, haben oft eine lange Laufzeit von bis zu 30 Jahren, so daß der Wettbewerb ausgeschlossen ist, bis die Konzession erneuert wird. Aber selbst dann ist eine Ausschreibung zur Vergabe und Erneuerung des Vertrags in den meisten Mitgliedstaaten nicht obligatorisch.

45. In allen Mitgliedstaaten werden die Gebühren für Wasser von den Behörden festgelegt, entweder jährlich oder aufgrund von Indikatoren, die in den Verträgen enthalten sind.

46. Selbst im Falle einer Delegation der Bewirtschaftung verbleibt die Planung der Investitionen in der Zuständigkeit der Behörden, gleichgültig, ob diese

von der öffentlichen Hand oder über die Gebühren finanziert werden.

Beschaffungsstrukturen

47. In allen Mitgliedstaaten sind die Hauptinvestitionen für das Verteilungsnetz und andere große Einrichtungen für die Trinkwasserversorgung bereits vor langer Zeit getätigt worden. Der an das Verteilungsnetz angeschlossene Anteil der Bevölkerung schwankt zwischen 80 und 95 % in Dänemark, Irland, Griechenland und Portugal und 95 bis 100 % in den übrigen Mitgliedstaaten. Die gegenwärtigen Investitionen betreffen daher vor allem die Instandsetzung oder Ausdehnung der bestehenden Leitungsnetze. In einigen Regionen können neue Anlagen zur Trinkwassergewinnung erforderlich sein, um die Leistung zu verbessern.

48. Auch der verstärkte Umweltschutz erfordert Neuinvestitionen. Die Verschmutzung des Oberflächenwassers und in geringem Maße auch des Grundwassers sowie die immer strengeren Qualitätsnormen, wie sie von den Gemeinschaftsrichtlinien gefordert werden, haben die zuständigen Stellen in allen Mitgliedstaaten gezwungen, in fortgeschrittene Anlagen zu investieren.

49. Die meisten Investitionsausgaben (50—70 %) entfallen auf Bauarbeiten, darauf folgt der Kauf von Röhren, Ventilen und anderen Ausrüstungen (rund 20 %). Angesichts der großen Zahl von Stellen, die in diesem Sektor tätig sind, und aufgrund ihrer sehr unterschiedlichen Strukturen liegen zahlreiche Aufträge unter dem Schwellenwert der bestehenden Richtlinien.

50. Die typischen Beschaffungen umfassen:

a) Chemikalien für die Wasseraufbereitung;

b) Röhren, Ventile, Dichtungen und Flansche;

c) Kontrolleinrichtungen einschließlich Qualitätskontrolle (weitgehend elektronisch);

d) Kompressoren, Preßlufthämmer, Generatoren, Signalisationsschilder;

e) Pumpen und sonstige elektromechanische Geräte.

51. Typische Aufträge für Bauarbeiten betreffen Gebäude sowie Anlagen für die Wasseraufbereitung, Speicherbecken und Leitungsnetze.

52. Darüber hinaus tätigen einige Versorgungsbetriebe beträchtliche Wasserkäufe, wenn sie über keine eigenen Gewinnungsanlagen verfügen oder ihre eigene Kapazität unzureichend ist. Diese erstrecken sich unter Umständen auf beträchtliche Summen:

Versorgungsbetriebe	Jährlicher Betrag in ECU pro Betrieb im Jahr 1986
Stichting 10 Gemeenten (Niederlande)	4 370 000
TMVW (Belgien)	17 000 000
Stuttgart (Bundesrepublik Deutschland)	14 000 000
Canal Isabel II (Spanien)	2 993 000

Trotz der hohen Beträge für diese Einkäufe besteht kaum Wettbewerb aufgrund der Notwendigkeit, von nahegelegenen Lieferanten zu beziehen. Einkäufe über die Grenzen hinweg sind praktisch inexistent, und die wenigen Ausnahmen (zwischen Spanien und Frankreich) sind auf Grenzgebiete beschränkt.

53. Bestimmte Stellen, die in der Trinkwasserversorgung tätig sind, unterliegen nationalen Beschaffungsregelungen für öffentliche Aufträge, insbesondere in Belgien und Luxemburg.

54. Die Lieferanten werden meist in einer Vorauswahl auf der Grundlage früherer Erfahrungen oder Referenzen ausgewählt und befinden sich auf informellen Listen. Die Wasserbehörden im Vereinigten Königreich vergeben Verträge im Wege eines Rotationssystems, nach dem Gruppen von drei bis vier Unternehmen, die sich an der Spitze der Liste befinden, aufgefordert werden, mit zwei oder drei auf der Grundlage früherer Verträge ausgewählten Unternehmen in Wettbewerb zu treten. Listen von Bauunternehmen werden oft geographisch erstellt. In Deutschland empfehlen die Berufsverbände den Vergabestellen, ihre Lieferanten einem Eignungsverfahren zu unterwerfen, das vom Verband der Röhrenhersteller erarbeitet wurde.

55. Die große Mehrheit der Unternehmer und Lieferanten gehören dem Land der Vergabestelle an. Dies gilt insbesondere für Lieferanten von hydraulischen Anlagen und für Bauarbeiten, wo jeder Mitgliedstaat seine eigenen nationalen oder Branchenstandards hat. Auch die Ausrüstungen sind nationalen Ursprungs mit Ausnahme der elektrischen Geräte und Computer, Chemikalien, sowie Wasserzähler und bestimmter Röhren, bei denen Hersteller aus verschiedenen Mitgliedstaaten berücksichtigt werden.

Die Lieferindustrie

56. Jeder Mitgliedstaat verfügt über eine relativ große Zahl von Lieferanten, meist mit unterschiedlichen Aktivitäten, die nicht ausschließlich im Bereich der Wasserversorgung tätig sind.

57. In Frankreich hat eine vertikale Integration zwischen Wasserversorgungsunternehmen und Herstellern von Spezial-Plastikrohren, Tief- und Wasserbauunternehmen und Herstellern von Wasseraufbereitungsanlagen stattgefunden. Degrément, der Weltführer im Bereich der Wasseraufbereitung ist eine Tochtergesellschaft von Lyonnaise des Eaux, die sowohl direkt als auch über Degrément auch über Holdings in anderen Mitgliedstaaten verfügt. Die Compagnie Générale des Eaux ist führend im Hoch- und Tiefbau; ihre Tochtergesellschaft OTV hat eine wichtige Stellung im Bereich der Wasseraufbereitung.

58. Zu den dominierenden Röhrenherstellern gehören British Steel, Mannesmann (Stahlrohre) und Pont-à-Mousson (Gußrohre). Die Hersteller von Kunststoffrohren sind kleiner und sind oft mit den großen petrochemischen Konzernen verbunden. Die zahlreichen

Hersteller von Zementrohren setzen ihre Erzeugnisse auch im Öl- und Gassektor und bei der Fernheizung ab.

59. Zu den Hauptlieferanten von Pumpen und Kontrollausrüstungen gehören die führenden Unternehmen der Elektroindustrie wie Siemens und Pleufer.

60. Die Unternehmer im Bereich des Tiefbaus und sonstiger Bauarbeiten sind zahlreich. Zu ihnen gehören Firmen, die in der Wassertechnik spezialisiert sind.

Normen und technische Spezifikationen

61. Obwohl die Techniken im Bereich der Gewinnung, des Transports und der Verteilung von Wasser in den Mitgliedstaaten sehr ähnlich sind, gibt es nur wenige europäische Normen. Die bestehenden ISO-Normen decken ungefähr 80 % der für die Wasserversorgung verwendeten Erzeugnisse ab — einschließlich Röhren aus Gußeisen, Stahl, Kupferlegierungen, PVC oder Polyäthylen, Ventile und Flansche — doch wurden nur wenige davon in nationale Normen umgesetzt oder durch nationale technische Spezifikationen ergänzt.

62. Auf innerstaatlicher Ebene wurden von den nationalen Lieferanten und Käufern in den Mitgliedstaaten gemeinsame Spezifikationen entwickelt. Diese Spezifikationen erstrecken sich auf Ausrüstung, Konstruktionsmethoden und die Verlegung von Rohrleitungen; sie schließen Sicherheitsregeln ein.

Schlußfolgerungen

63. Im Bereich der Wasserversorgung bestehen beträchtliche Unterschiede hinsichtlich der Größe der beteiligten Vergabestellen. Mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Frankreichs sind sie meist kleinere Betriebe. Ihre rechtliche Struktur ist unterschiedlich, doch haben sie ihrer Natur nach den Charakter von Monopolen, die Teile der öffentlichen Verwaltung sind oder eng von dieser abhängen.

64. Die Hauptinfrastruktur ist weitgehend vollständig, und die künftigen Investitionen betreffen wahrscheinlich Ersatz, Modernisierung und Umweltschutz.

65. Die Wasserversorgungsbetriebe beziehen einen hohen Anteil (95 %) ihrer Beschaffungen von nationalen Lieferanten. Diese Praktik wird wahrscheinlich auch weiterhin bestehen, wenn es sich um Aufträge für kleinere Bauarbeiten oder für Ausrüstungen mit relativ geringer Wertschöpfung in der Fertigungsphase handelt.

66. Bei einigen technisch aufwendigen und großtechnisch hergestellten Ausrüstungen besteht ein Potential für den innergemeinschaftlichen Handel, aus dem sowohl die Vergabestellen als auch die Industrie Nutzen ziehen könnte. Die industriellen Lieferanten hängen meistens nicht von nationalen Aufträgen ab, da sie meist auch in anderen Sektoren tätig sind.

(2) Energieversorgung

(i) Elektrizität

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der EVUs

67. Die EVUs sind die hauptsächlichen Stromlieferanten in der Gemeinschaft; sie liefern Elektrizität an Kunden, für die eine eigene Stromerzeugung wirtschaftlich nicht sinnvoll ist und die kurzfristig keine Alternative für den Strombezug haben. Einige Industrieunternehmen erzeugen Elektrizität, hauptsächlich für ihren eigenen Gebrauch, und geben zeitweise Strom an das Netz ab, da überschüssige Elektrizität nicht gespeichert werden kann: Obwohl durchschnittlich selbst erzeugte Elektrizität etwa 8 % der gesamten in der EG produzierten Elektrizität ausmacht, wird nur ein ganz geringer Teil davon an das Netz abgegeben: nur in Deutschland (5 %), in den Niederlanden (1,5 %) und in Italien (2,5 %) erreicht diese Stromabgabe signifikante Ausmaße.

68. Von den 1 551 Twh, die 1987 von den Abnehmern des Elektrizitätssektors verbraucht wurden, entfielen 40 % auf Haushalte und 45 % auf industrielle Abnehmer, während 7 % an Verkehrsbetriebe gingen.

69. Die EVUs der Gemeinschaft verbrauchen hauptsächlich konventionellen Brennstoff (feste Brennstoffe, Gas und Öl) (54 % im Jahre 1986) und Kernbrennstoffe (33 %); der Anteil der Wasserkraft beträgt 13 %. Der Anteil des Atomstroms ist im Steigen und dürfte nach den Projektionen bis 1995 38 % erreichen.

70. Die Stromerzeugung in den fünf größten Mitgliedstaaten (Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Italien und Spanien) beherrscht mit 87 % der Gesamtproduktion die Stromerzeugung in der Gemeinschaft. Der Anteil der einzelnen Energieträger an der Stromerzeugung ist je nach Mitgliedstaat verschieden: konventionelle Energieträger sind in der ganzen Gemeinschaft vorherrschend mit Ausnahme Frankreichs, Belgiens und Portugals; die Stromerzeugung in Kernkraftwerken ist die vorherrschende Technologie in Frankreich und Belgien; sie ist bedeutend in Deutschland und Spanien. Die Wasserkraft hat einen beträchtlichen Anteil an der Stromerzeugung in Frankreich, Italien, Spanien und Portugal.

71. Zwar umfaßt die Elektrizitätswirtschaft der Gemeinschaft etwa 10 700 Versorgungsunternehmen, doch sind 75 % dieser Unternehmen nur im Bereich der Verteilung tätig. Ferner wird die Industrie von einigen großen Unternehmen beherrscht. Auf die 10 größten Unternehmen entfallen 68 % der Produktion, auf die 20 größten 80 %. In Frankreich, Deutschland, Griechenland und Irland sind die Aktivitäten voll integriert und schließen Erzeugung, Transport und Verteilung ein. Die größte Zahl der EVUs findet sich in der Bundesrepublik Deutschland (354 Unternehmen für Erzeugung und Verteilung; 325 Unternehmen nur für die Verteilung) und Spanien (22 Stromerzeuger, 548 Verteiler); allerdings finden sich dort auch beherrschende Unternehmen: RWE und VEBA erzeugen über 50 % des deutschen Stroms, während in Spanien ENDESA 32 % der Elektrizität erzeugt.

72. Einige der großen Unternehmen sind voll integriert; ihre Aktivität schließt Erzeugung, Transport und Verteilung ein.

73. Zahlreiche EVUs sind in staatlicher Hand; der Eigentümer ist entweder der Zentralstaat oder regionale und lokale Körperschaften. Dies gilt praktisch für den gesamten Sektor in Dänemark, den Niederlanden, Italien, Frankreich, Griechenland, Irland, Portugal und im Vereinigten Königreich (dort wurden allerdings Privatisierungspläne angekündigt).

74. Private Beteiligung ist häufig in der Bundesrepublik Deutschland, in Belgien, Spanien und Luxemburg. Allerdings ist der Anteil der öffentlichen Hand am Elektrizitätssektor signifikant in der Bundesrepublik Deutschland, Spanien und Belgien. In Deutschland verfügt die öffentliche Hand über die Mehrheit der Beteiligungen in sieben der „großen acht" Unternehmen („Verbundgesellschaften"), die 90 % der Gesamtproduktion auf sich vereinigen. In Spanien kontrolliert der Staat einen großen Teil der Stromerzeugung, des Stromtransports sowie der Kohleförderung durch das Eigentum an der Transportgesellschaft REDSA und der Holding ENDESA. In Belgien befinden sich die größten Verteilungsunternehmen zu 66 % in der Hand regionaler und kommunaler Körperschaften.

75. In Dänemark, Deutschland, Luxemburg, den Niederlanden und Spanien haben die Versorgungsunternehmen unabhängig vom Anteil der öffentlichen Hand privatrechtlichen Status.

76. Die Tätigkeit der EVUs wird durch umfassende Gesetze und Regelungen kontrolliert. In Belgien, Dänemark, der Bundesrepublik, den Niederlanden und Spanien verfügen die EVUs über Konzessionen, die von den Regionalregierungen erteilt werden. In Griechenland, Irland und Luxemburg bestehen Monopole für die Stromversorgung. In Frankreich, Italien, Portugal und im Vereinigten Königreich bestehen staatliche Monopole. Die Konzessionen schließen in vielen Fällen die Verpflichtung zur Stromlieferung ein.

77. Kritische Aspekte des Betriebs, wie etwa Gebührenfestsetzung und Investitionen, werden streng geregelt, und alle Länder verfügen über irgendeine Form von Preisregulierungsmechanismus. Für größere Investitionen ist überall die Zustimmung der Regierung erforderlich, insbesondere für neue Kraftwerke. Umfassende Koordinierungsstrukturen sorgen in allen Mitgliedstaaten für eine ständige staatliche Beteiligung am Betrieb.

78. Angesichts des Umfangs der privaten Beteiligung an den EVUs in Belgien, Deutschland, Luxemburg und Spanien ist das rechtliche Umfeld, in dem diese Unternehmen tätig sind, besonders interessant.

79. In Belgien wird die Verteilung von den Gemeinden vorgenommen, doch verfügen private Unternehmen nach dem Gesetz aus dem Jahr 1925 über Stromerzeugungskonzessionen. Aufgrund der bestehenden Regelungen unterliegen die privaten EVUs einer Gebührenkontrolle und Regelungen; sie unterstehen dem Wirtschaftsministerium, das seine Befugnisse über einen Zentralausschuß ausübt, in dem der Minister über das Vetorecht verfügt. Diese Regelung betrifft Investitionsprogramme, Standortentscheidungen und Auflagen für Kernkraftwerke sowie die Dividendenpolitik der EVUs.

80. In der Bundesrepublik Deutschland ist nach dem Kartellgesetz eine Konzession vorgesehen, die es den Versorgungsunternehmen ermöglicht, ihre Tätigkeit in geschlossenen Gebieten auszuüben. Darüber hinaus bestehen Konzessionen für Exklusivrechte an Netzbetreiber. Es besteht zwar eine gewisse Aufsicht über die Tarife, doch werden diese von den EVUs selbst nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten festgelegt. Investitionsprogramme unterliegen letztlich der Kontrolle des Wirtschaftsministeriums, und für neue Standorte sind Genehmigungen erforderlich.

81. In Spanien gewährt das Ministerium für Industrie und Energie den EVUs Nutzungsrechte für die Regionen. Es besteht ein Preis-Ausgleichssystem zwischen den Unternehmen, das der Überwachung durch die Regierung unterliegt. Für Investitionen und Standortentscheidungen ist eine Genehmigung der Regierung erforderlich.

Beschaffungsstrukturen

82. Aufgrund der wirtschaftlichen Bedeutung und Konzentration der Beschaffungen des Elektrizitätssektors sind die großen Aufträge für die Lieferanten von lebenswichtiger Bedeutung.

83. Die Elektrizitätswirtschaft in der EG erteilt Aufträge von über 20 Milliarden ECU pro Jahr. Der Großteil ergeht von Unternehmen in Deutschland, Frankreich, im Vereinigten Königreich und Italien. Auf Investitionsausgaben entfallen rund 82 % der gesamten Aufträge während Instandsetzungsarbeiten und Wartungsarbeiten mit 9 % zu Buche schlagen.

84. Die Zahl der jährlich vergebenen Aufträge ist hoch, doch haben viele von ihnen ein geringes Volumen. Großaufträge von 200 000 ECU und mehr machen kaum 1 % der erteilten Aufträge aus.

85. Diese großen, im Wege von Ausschreibungen vergebenen Aufträge sind für die Lieferindustrie von entscheidender Bedeutung. Aufträge im Umfang von 200 000 ECU können sich auf einen Zeitraum von 2—4 Jahren erstrecken, während sehr große Aufträge eine Laufzeit von 6—8 Jahren haben können.

86. Aus zahlreichen Gründen werden in den wichtigsten Erzeugerländern gegenwärtig die Aufträge fast ausschließlich an nationale Lieferanten vergeben. Dies kann sich jedoch ändern, da sich das Investitionsverhalten in den größeren Ländern wandelt.

87. Die großen Verbraucherländer haben ihre Ausbauprogramme weitgehend abgeschlossen, so daß angesichts des voraussichtlich geringen Wachstums nach Stromnachfrage (etwa 2 % pro Jahr) künftige Investitionen vornehmlich auf den Ersatz bestehender Kapazitäten abgestellt sind. Dies bedeutet, daß die gegenwärtige Überkapazität bei der Stromerzeugung das Nachfragewachstum noch über Jahre hinaus auffangen kann, wenn auch die Altersstruktur der installierten Anlagen darauf hindeutet, daß nach 1990

wahrscheinlich Ersatzinvestitionen beträchtlichen Umfangs vor allem in Deutschland und im Vereinigten Königreich notwendig werden.

88. In einigen dieser Länder kann die Struktur des künftigen Investitionsprogramms dazu führen, daß ein nationales Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage besteht. Dadurch dürfte wahrscheinlich der Druck zu nicht nationalen Beschaffungen verstärkt werden. So wird wahrscheinlich in Frankreich nach Abschluß des großen Nuklearprogramms keine ausreichende Nachfrage für die französische Industrie bestehen. Auch Italien hat eine kerntechnische Industrie entwickelt, der es nach dem Volksentscheid gegen die Kerntechnik an Aufträgen fehlen wird. Gleichzeitig plant das Vereinigte Königreich ein neues Bauprogramm für die 90er Jahre, und es ist nicht klar, ob etwa im Nuklearbereich ausreichende nationale Lieferkapazitäten bestehen.

89. Wie in einem Industriezweig mit so großen Ausgaben nicht anders zu erwarten ist, sind die EVUs sehr sorgfältig bei der Vergabe von Lieferaufträgen oder von Aufträgen für Bau-, Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten.

90. Es ist praktisch unmöglich, einen Auftrag von einer der großen EVU zu bekommen, wenn der Unternehmer nicht auf einer Liste der geeigneten Lieferanten steht. Dabei wird großer Wert auf die Zuverlässigkeit des Lieferanten und seine Fähigkeit gelegt, detaillierte Spezifikationen einzuhalten. Preise sind meistens nicht das primäre Kriterium. Die selektive Aufforderung zur Angebotsabgabe scheint die Norm zu sein. Die restlichen Aufträge werden in Verhandlungen mit einem einzigen Lieferanten vergeben. Offene Ausschreibungen sind selten. In einer Stichprobe von 200 Aufträgen von über 200 000 ECU waren bei 25 % nur ein Bieter beteiligt, bei 57 % 2—4 Bieter.

91. Es gibt kaum eine europäische Normung, so daß die von den großen EVUs festgelegten detaillierten Spezifikationen sich je nach den üblichen Praktiken sehr weitgehend unterscheiden können. Dies dürfte jedoch kein unüberwindbares Hindernis für die großen Lieferanten sein, vorausgesetzt, daß die Spezifikationen ohne Schwierigkeit besorgt werden können.

92. In Mitgliedstaaten, in denen eine hoch entwikkelte Lieferindustrie besteht, werden die Aufträge fast ausschließlich an nationale Bieter vergeben. Naturgemäß spielen Importe in den kleineren Ländern eine größere Rolle. So sind die zugelassenen Lieferanten für EVUs in Frankreich, Großbritannien, Deutschland und Italien zu über 90 % einheimisch, während ein noch höherer Prozentsatz von Aufträgen an nationale Firmen vergeben wurde. Auch bei der Vergabe von Unterverträgen wurde die gleiche Struktur festgestellt. Es wäre noch anzumerken, daß Unterverträge oft einen großen Anteil an den Arbeiten haben.

93. Dafür gibt es zahlreiche Gründe, die über die normalen wirtschaftlichen Erwägungen hinausgehen. Dazu gehört die Notwendigkeit einer Regierungsgenehmigung für Aufträge, das politische Interesse von Aufsichtsratsmitgliedern (die meisten großen Aufträge erfordern die Zustimmung des Aufsichtsrats), der Wunsch zur Aufrechterhaltung von Beziehungen zu bestehenden Lieferanten und das Bestreben, die lokale Industrie zu unterstützen (dadurch kann das Image des Versorgungsunternehmens verbessert werden, wenn zum Beispiel ein Planfeststellungsverfahren läuft).

Die Lieferindustrie

94. Die Elektrizitätswirtschaft ist ein umfangreicher Wirtschaftszweig, der von einigen Firmen beherrscht wird. Die Aufträge der Elektrizitätswirtschaft an die Investitionsgüter produzierende Industrie — es handelt sich fast vollständig um langfristige Investitionen — beläuft sich jährlich auf weit über 20 Milliarden ECU. Der Kapitalaufwand konzentriert sich auf einige wenige Schlüsselbereiche. Etwa 50 % der erforderlichen Investitionen für ein neues Kraftwerk entfallen auf Turbogeneratoren, Kessel, große Maschinen und Kernreaktoren. Im Bereich der Übertragung und Verteilung liegt der Schwerpunkt der Investitionen bei Kabeln (50 %) und Schaltanlagen (20 %).

95. Die Lieferindustrie wird beherrscht von einer kleinen Zahl von Unternehmen mit integrierten Aktivitäten über die großen Industriebereiche hinweg. Die meisten der führenden Firmen der Gemeinschaft in den wichtigsten Lieferindustrien haben ihre Aktivitäten auf die großen elektrizitätserzeugenden Länder konzentriert.

96. Die Herstellung schwerer und komplexer Investitionsgüter, wie etwa Turbogeneratoren und Kessel, konzentriert sich auf einige wenige Standorte in den führenden Ländern. Die Herstellung von Erzeugnissen wie Transformatoren und Kabeln ist weiter gestreut.

97. Neun Unternehmen sind für die Belieferung von EVUs in der Gemeinschaft besonders wichtig: ABB, KWU-Siemens, GEC, Alsthom, Framatome, Deutsche Babcock, Ansaldo, NEI und Babcock Int. Mit Ausnahme der Deutschen Babcock und Babcock International, die hauptsächlich Maschinenanlagen herstellen, wird eine breite Palette von Kraftwerksausrüstungen und Dienstleistungen angeboten. Im Geschäftsbereich Energietechnik erreichen diese neuen Unternehmen zusammengenommen einen Umsatz von über 20 Milliarden ECU. Sie sind daher für die Gesamtwirtschaft von Bedeutung. Darüber hinaus sind sie in anderen Bereichen und auf ausländischen Märkten vertreten und bieten zahlreiche Arbeitsplätze. Ein Vergleich der Größe ihres Geschäftsbereichs Energietechnik mit demjenigen der großen amerikanischen und japanischen Firmen (GE, Westinghouse, Toshiba und Hitachi) ist interessant: Nur ABB und Siemens erreichen die gleiche Größenordnung wie ihre amerikanischen und japanischen Wettbewerber.

98. Mehr oder weniger alle diese großen Unternehmen leiden unter der ungünstigen Strukturentwicklung in der Energietechnik; die Aufträge gehen seit einiger Zeit beträchtlich zurück. Daher müssen diese Industriebereiche mit einer äußerst niedrigen Kapazitätsauslastung arbeiten.

99. Als Reaktion auf diese Entwicklungen suchen die Lieferunternehmen der Gemeinschaft nach Möglichkeiten auf Exportmärkten, auf denen sie mit den großen amerikanischen und japanischen Firmen in Konkurrenz treten. Die europäische Industrie hat beträchtliche Anteile auf den Weltmärkten — 33% bei Kernkraftwerken, 42% bei Turbogeneratoren, 20% bei Kesseln für fossile Brennstoffe. In einigen Fällen wurden Exportkonsortien für bestimmte Märkte gegründet. So kam es zu gemeinsamen Angeboten britischer und französischer, britischer, deutscher, und italienischer und deutscher und italienischer Firmen. Es wird angenommen, daß mitunter von den nationalen Regierungen eine starke Unterstützung zur Förderung der Exportaktivitäten gewährt wird.

100. Ein weiteres Gebiet, auf dem die Unternehmen nach Möglichkeiten suchen, sind relativ kleine, weitgehend spezialisierte Märkte mit hohem Wachstum wie etwa Rauchgasentschwefelung oder die Kraft-Wärme-Kopplung.

101. Die Rentabilitätslage in der Energiewirtschaft ist besorgniserregend. Insgesamt erreichten die großen Unternehmen eine relativ stabile Rentabilität, doch ist die Gesamtrentabilität der Energiewirtschaft im Durchschnitt gering und liegt weit unter derjenigen ihrer amerikanischen Konkurrenten.

102. Als Ergebnis der großen Restrukturierung, die in den 70er Jahren stattfand, sind die wichtigen Industrien in der EG nunmehr auf nationaler Ebene konzentriert. Weitere Restrukturierungsmaßnahmen scheinen aufgrund der ständig nachlassenden Nachfrage unumgänglich. Die bestehende Konzentration auf nationaler Ebene läßt eine Restrukturierung über die Grenzen hinweg als wahrscheinlich erscheinen. Sie hat in Wirklichkeit mit der Bildung von ABB, des Unternehmens mit der weitaus größten Kapazität in Europa, durch Zusammenschluß von ASEA und Brown-Boveri bereits begonnen.

Schlußfolgerungen

103. Trotz der beträchtlichen Unterschiede in bezug auf Status und Struktur unterliegen die EVU überall in der Gemeinschaft weitgehend dem Einfluß oder der Kontrolle der Regierung.

104. Gleichzeitig besteht eine eindeutige Präferenz für nationale Beschaffungen, bei denen die Existenz langdauernder Geschäftsbeziehungen, politischen Einflusses und wirtschaftliche Erwägungen gleichzeitig eine Rolle spielen. Das Ergebnis ist ein beträchtlich eingeschränkter Zugang zu den Märkten.

105. Ebenso eindeutig ist jedoch die Tatsache, daß die gegenwärtige schlechte Auftragslage und die geringe Rentabilität der Lieferindustrien in naher Zukunft beträchtliche Rationalisierungsmaßnahmen fordert. Der Rationalisierungsdruck wird verstärkt durch den Wettbewerbsdruck der großen amerikanischen und japanischen Hersteller. Nachdem die Restrukturierungsmöglichkeiten auf nationaler Ebene praktisch ausgeschöpft sind, erscheint eine Restrukturierung über die Grenzen hinweg immer wahrscheinlicher. Würde diese zu einer Verringerung der Zahl der großen Hersteller führen, so würde damit der Wettbewerb nicht notwendigerweise nachteilig beeinflußt angesichts der bestehenden Segmentierung des Marktes und der Tatsache, daß die hohen Kosten der Ausarbeitung von Angeboten und die langwierigen Verhandlungen es praktisch unmöglich machen, zu viele Bieter bei großen komplexen Aufträgen heranzuziehen.

106. Aus diesen Gründen ist es besonders wichtig, daß mögliche Lieferanten die Möglichkeit haben, eine Geschäftsbeziehung zu den EVUs herzustellen. Dort wo weiterhin Listen von Lieferanten bestehen, ist der Zugang zur Liste die erste Hürde, die überwunden werden muß. Ein zweites Hindernis betrifft den Zugang zu den Spezifikationen, die einzelne EVUs für ihre Ausrüstungen vorschreiben.

107. Die Lieferindustrie hat ihre Ausfuhren in Drittländer, mitunter sogar in die USA, beträchtlich verstärkt. Bei Überlegungen über Maßnahmen zur Entwicklung oder Erhaltung irgendeiner Form europäischer Präferenzen oder eines Schutzes für die europäische Industrie muß beachtet werden, daß diese Position nicht unterminiert werden darf.

108. Schließlich ist auf die beträchtlichen Käufe von Brennstoffen und Strom durch die EVUs hinzuweisen, bei denen auch größere Mengen in anderen Mitgliedstaaten eingekauft werden. Die Kommission hat diese Frage bereits im Zusammenhang mit der Mitteilung über den Binnenmarkt im Bereich der Energie [KOM(88) 238] erörtert. Wie weiter unten dargelegt wird [Teil III C(5), S. 82] werden die mit diesen Geschäften zusammenhängende Fragen in diesem Kontext besser geregelt als im Rahmen eines neuen Instruments über Bau- und Lieferaufträge in den ausgenommenen Sektoren.

(ii) Rohöl- und Mineralölerzeugnisse

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

109. Die Aktivitäten dieses Sektors werden unter drei Aspekten untersucht: Erdölsuche und Rohölförderung; Raffinerien; Verteilung (einschließlich Transport und Lagerung) von leichtem Heizöl und Benzin. Generell kann gesagt werden, daß als Vergabestellen die großen, amtlich notierten Ölgesellschaften in Frage kommen. Es handelt sich um integrierte Organisationen, die miteinander auf internationaler Ebene im Wettbewerb stehen, auch wenn sie sich häufig darum bemühen, in ihrem Heimatland eine starke Position zu erhalten.

1) Erdölsuche und Rohölförderung:

110. Exploration und Förderung sind vor allem im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden konzentriert, die fast 90% des Rohöls der Gemeinschaft fördern. Von den restlichen zehn Mitgliedstaaten haben vier (Belgien, Irland, Luxemburg und Portugal) sehr geringe Explorations- und Förderaktivitä-

ten. In den sechs verbleibenden (Dänemark, Deutschland, Spanien, Frankreich, Griechenland und Italien) sind die Explorations- und Förderaktivitäten relativ ausgedehnt.

	Nationale Rohölförderung (in Mio. t)	Investitionen (in Mio. ECU)	Zahl der Bohrmengen (Schätzung für 1987)
Belgien	Zahlen wie Original		
Dänemark			
Bundesrepublik Deutschland			
Griechenland			
Spanien			
Frankreich			
Irland			
Italien			
Luxemburg			
Niederlande			
Portugal			
Vereinigtes Königreich			

111. In jedem Mitgliedstaat werden Exploration und Förderung gesetzlich geregelt und es ist die Vergabe von zeitlich und räumlich begrenzten Konzessionen vorgesehen, die mit bestimmten Auflagen verbunden sind. Die Gesetze und Verfahren, nach denen die Konzessionen vergeben werden, enthalten in zahlreichen Mitgliedstaaten ausdrücklich diskriminierende Bestimmungen. So wird nach den griechischen, spanischen und irischen Vorschriften der Beitrag zur Entwicklung der Volkswirtschaft berücksichtigt, während in Portugal die Beschäftigung eines Mindestsatzes von portugiesischen Arbeitskräften vorgeschrieben wird.

112. Die Regelungen für die Erteilung von Konzessionen im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden, den größten Förderländern, verdienen besondere Beachtung.

113. In den Niederlanden werden Konzessionen für Exploration und Förderung nach dem Ermessen des Wirtschaftsministers erteilt; sie bedürfen der Genehmigung durch das Parlament. Die Lizenzen müssen in jedem Stadium der Erschließung eines Ölfeldes neu beantragt und erteilt werden. Anträge auf Genehmigungen müssen bestimmte Angaben enthalten, wie etwa frühere Beiträge zu Exploration und Förderung in den Niederlanden, das voraussichtliche Arbeitsprogramm und Verpflichtungen hinsichtlich der Beteiligung der holländischen Industrie. Exploration und Förderung werden von drei Unternehmen beherrscht: Nederlandse Aardolie Maatschappij (NAM), Petroland und DSM Aardgas BV. Auf NAM entfallen 45 % der Lizenzen, 83 % der Gas- und 27 % der Ölförderung in den Niederlanden. Wenn die Zentralregierung eine Förderlizenz erteilt, hat sie das Recht, eine 50%ige Beteiligung an der Förderung und an den Anlagen zu übernehmen. Dieses Recht wurde außer im Falle der allerersten Förderlizenzen stets wahrgenommen, und zwar über die DSM.

114. Im Vereinigten Königreich werden die Prospektionsgebiete in Blöcke eingeteilt, die Unternehmen für die Erteilung von Explorations- und Förderlizenzen angeboten werden. Gegenwärtig sind 37 Unternehmen beteiligt. Dazu gehören die acht großen Ölgesellschaften, 17 US-Unternehmen, fünf weitere Unternehmen aus der Gemeinschaft und sieben private britische Gesellschaften. Drei Gesellschaften fördern fast 50 % des britischen Öls: BP (20 %), Shell (15 %) und Esso (15 %). Die fünf Unternehmen aus der Gemeinschaft, die in dem zur Exploration freigegebenen Gebiet tätig sind, sind Agip, Denimex, Elf, Fina und Hydrocarbons GB.

115. Das Energieministerium hat eine Vereinbarung mit der UKOOA (UK Onshore Operators Association) abgeschlossen. Diese Organisation vereinigt die beteiligten Unternehmen und ist berechtigt, in ihrem Namen zu verhandeln und den Wettbewerb zwischen den Bietern so zu regeln, „daß sichergestellt wird, daß Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich eine echte und faire Chance haben, sich zu bewerben und Aufträge für sich zu gewinnen". Diese Vereinbarung wird überwacht vom Offshore Supply Office (OSO), das von Bewerbern Angaben über den britischen Anteil an ihren voraussichtlichen Investitionen fordert und befugt ist, die Lieferantenliste des Bewerbers zu ändern. Ferner prüft es zweimal jährlich die Ausgaben der Unternehmen insbesondere den britischen Firmen eingeräumten Anteil an Liefer- und Bauaufträgen. Insgesamt erhöhte sich der Anteil der britischen Industrie an Lieferungen und Bauleistungen im Teilsektor Exploration und Förderung von 25 % im Jahre 1973 auf 75 % im Jahre 1984 und 87 % im Jahre 1987.

2) Raffinerien

116. Mit Ausnahme Luxemburgs, wo sich keine Raffinerien befinden, verfügen alle Mitgliedstaaten über Raffineriekapazitäten, die zu drei Vierteln den folgenden zehn Gesellschaften gehören: BP (9 %), Elf (8 %), Exxon (14 %), Petrofina (2 %), Mobil (4 %), Shell (13 %), Texaco (4 %), Total (8 %), INH (5 %), Banco Central (3 %).

117. Als Reaktion auf den sinkenden Verbrauch seit 1973 haben die Raffineriegesellschaften umfangreiche Rationalisierungsmaßnahmen durchgeführt mit dem Ziel, überschüssige Primärkapazität zu verringern und die Produktion an die sich verändernde Nachfragestruktur vor allem an den steigenden Anteil der leichten Erzeugnisse an der Nachfrage anzupassen. Für diesen Zweck sind nur wenige weitere Investitionen geplant, und in der Zukunft wird der Schwerpunkt der Investitionen auf Ausrüstungen zur Verbesserung der Qualität der Erzeugnisse liegen, etwa im Bereich des bleifreien Benzins und schwefelarmen Dieselkraftstoffs.

Raffinerieproduktion in den zwölf Mitgliedstaaten
(in Millionen Tonnen)

Land	Raffinerie-kapazität	Kapazitäts-auslastung 1986
Belgien	Zahlen wie Original	
Dänemark		
Bundesrepublik Deutschland		
Griechenland		
Spanien		
Frankreich		
Irland		
Italien		
Luxemburg		
Niederlande		
Portugal		
Vereinigtes Königreich		
Insgesamt		

121. Die größten Aufwendungen sind im Bereich der Exploration und Förderung notwendig und konzentrieren sich vor allem im Vereinigten Königreich.

Investitionen der Ölgesellschaften im Jahre 1986
(Millionen ECU)

	Exploration/Förderung	Raffinerien	Verteilung
Bundesrepublik Deutschland	Zahlen wie Original		
Spanien			
Frankreich			
Italien			
Niederlande			
Vereinigtes Königreich			
Sonstige Gemeinschaft			
Insgesamt			

3) Direktverkauf

118. Im Bereich der Abgabe an den Verbraucher leasen oder besitzen einige wenige Gesellschaften die Mehrzahl der Verkaufsstellen (Agip, Aral, BP, Campsa, Exxon, Elf, Fina, Kpc, Mobil, Shell, Texaco, Total). Zwölf Gesellschaften gehören über 70 % des Vertriebsnetzes in der Gemeinschaft mit ungefähr 130 000 Verkaufsstellen. Die restlichen 30 % gehören unabhängigen Firmen. Die Zahl der Tankstellen ist seit 1975 um über 30 % zurückgegangen. Dieser Trend dürfte sich in der Gemeinschaft fortsetzen, obwohl in zwei Ländern, nämlich Spanien und Portugal, die relativ kleinen Vertriebsnetze in den kommenden Jahren ausgeweitet werden dürften.

119. Nationale Gesellschaften haben eine starke Position in ihrem Ursprungsland mit Ausnahme von Fina und BP. Diese Unternehmen befinden sich jedoch selbst dort in direktem Wettbewerb mit anderen mit Ausnahme von Campsa, das 90 % der Verkaufsstellen in Spanien besitzt. Die spanischen Behörden haben jedoch vor kurzem Maßnahmen erlassen, die eine schrittweise Liberalisierung vorsehen und ausländischen Firmen den Zugang zum Tankstellennetz bzw. Einzelverkauf ermöglichen.

Beschaffungsstrukturen

120. Die Beschaffungen der Mineralölwirtschaft betreffen eine weite Palette von Lieferungen, Arbeiten und Dienstleistungen. Allein eine einzige Raffinerie vergibt Aufträge für Ausrüstungen und Arbeiten an etwa 300 Lieferanten. Die technischen Hilfsmittel, die zum Bau eines Bohrturms oder einer Bohrinsel erforderlich sind, sind noch komplexer und erfordern eine umfassende logistische Unterstützung.

122. Bauaufträge haben einen beträchtlichen Anteil an Explorations- und Förderinvestitionen. Im Bereich der Raffinerien und der Verteilung herrschen Lieferverträge vor.

Anteile der unterschiedlichen Beschaffungstypen

Aufgliederung	Exploration/Förderung	Raffinerien
Studien und Management-Dienstleistungen	Zahlen wie Original	
Lieferungen		
Arbeiten		

123. Ausrüstungen und Arbeiten für den Mineralölsektor gehören acht Hauptkategorien an, deren geschätzte jährliche Beschaffung in den drei Teilsektoren in der folgenden Tabelle dargestellt werden.

Normen, Inspektion und Sicherheit

124. Aufgrund der Natur der einschlägigen Aktivitäten unterliegen zahlreiche Arbeiten und Lieferungen strengen Sicherheitsvorschriften, die die Einhaltung von Normen und Sicherheitsregeln vorschreiben und Inspektionen bei der Herstellung oder Durchführung von Arbeiten einschließen, die häufig von Kontrolleuren sowohl der kaufenden Gesellschaft als auch der staatlichen Behörden vorgenommen werden. Es wurde darauf hingewiesen, daß in der Gemeinschaft kein System der gegenseitigen Anerkennung von Prüfungsnachweisen in diesem Stadium besteht. Diese Lage verursacht zusätzliche Kosten.

Bau- und Lieferaufträge in der Gemeinschaft im Jahre 1986
(Millionen ECU)

Gruppe	Exploration/ Förderung	Raffinerien	Transport und Verteilung	Insgesamt
Ausrüstungen				
1. Röhren, Ventile und Bohrvorrichtungen				
2. Verarbeitungsanlagen				
3. Kompressoren/ Pumpen usw. ..				
4. Elektrische Ausrüstung				
5. Regelung/ Nachrichtentechnik/Anlagensicherheit ..	Zahlen wie Original			
6. Offshore-Strukturen einschließlich Krane				
Bauarbeiten				
7. Bauarbeiten und Anlagen an Land				
8. Wasserbau und -anlagen				
Wert insgesamt ..				

125. Viele der einschlägigen Normen sind amerikanischen Ursprungs oder nationale Standards, die von den amerikanischen Normen abgeleitet wurden. Dagegen sind einige Normen wie etwa für verschiedene Stahlqualitäten, von Land zu Land verschieden und unterscheiden sich auch von den amerikanischen Normen.

126. Auch Umweltschutzvorschriften führen zu unterschiedlichen Anforderungen sowohl im Bereich der Unfallverhütung als auch der Abgasemissionen von Motoren und Turbinen.

Lieferindustrie

127. Der größte Röhrenlieferant der Gemeinschaft bleibt British Steel, auf die rund 40 % des gesamten Marktes entfallen, und zwar aufgrund der großen Zahl von Aufträgen für die Exploration auf dem Festlandsockel. Die deutsche Stahlindustrie (Mannesmann, Thyssen) liefert etwa 20 % der Rohre, hauptsächlich für den niederländischen Teil des Festlandsockels oder in Form von Exporten an Drittländer (Norwegen, Naher Osten und Ferner Osten). Auch der Anteil der japanischen Lieferanten (20 %) ist beträchtlich, besonders bei Unterwasser-Ölpipelines.

128. Bei Öl-Ventilen ist der Markt weitgehend diversifiziert. Allerdings verfügen hier amerikanische Firmen entweder direkt oder durch Tochtergesellschaften über eine beherrschende Stellung. Der Markt für Bohr- und Feldgeräte wird vollständig von amerikanischen Firmen kontrolliert. Zu den wichtigsten dieser Unternehmen gehören: Cameron, Iron works, Hydril, Bowen Tools, Baker, National Supply, die alle über große Fertigungsanlagen und Reparaturwerke in Europa verfügen.

129. Der Markt für Verarbeitungsanlagen (Tanks, Druckbehälter und Wärmeaustauscher) umfaßt große Ausrüstungen, deren Herstellung komplex ist. Bei bestimmten Typen von Raffinerie-Reaktoren haben nur wenige Hersteller oder vielleicht sogar nur einer zu einem bestimmten Zeitpunkt neue Referenzen, was den Käufern Schwierigkeiten bereitet. Für kleinere Ausrüstungen bestehen offensichtlich Lieferanten in allen Mitgliedstaaten, in einigen Fällen haben sich Werften auf diese Erzeugnisse umgestellt.

130. Nicht-elektrische Maschinen, Kompressoren, Turbinen, Verbrennungsmotoren sind spezifisch für die Ölindustrie, hauptsächlich im Zusammenhang mit besonderen Normen. Auf diesem Gebiet sind große europäische Firmen tätig. Auch eine Zahl von US-Unternehmen verfügt über wohletablierte Tochtergesellschaften für Herstellung oder Vertrieb in den großen Herstellerländern, dem Vereinigten Königreich, den Niederlanden und in der Bundesrepublik Deutschland. Bei Großanlagen und -ausrüstungen bewerben sich auf Ausschreibungen mehrere große Firmen. Es gibt zahlreiche einheimische Hersteller für weniger leistungsfähige Ausrüstungen und kleinere Beschaffungen.

131. Elektrische Starkstromanlagen werden weitgehend von den großen Firmen geliefert, die auch mit den EVUs zusammenarbeiten, wenn auch in diesem Sektor ein direkterer Wettbewerb bestehen mag. Der Trend zur Konzentration der Industrie ist eindeutig.

132. Steuer- und Regelanlagen, Monitoring, Nachrichtentechnik und Fernsteuerung gehören zu den Aktivitäten von Unternehmen, die sich auf dem Gebiet der Steuer- und Regeltechnik spezialisieren und zu denen sowohl europäische als auch amerikanische Firmen gehören. Die großen Hersteller der fernmeldetechnischen Industrie der Gemeinschaft liefern auch Spezialausrüstungen für die Ölindustrie. Die Beschaffungen der großen Ölgesellschaften auf diesem Gebiet sind weitgehend zentralisiert, da Fernmelde- und Datenverarbeitungsausrüstungen in allen Systemen der Firmen verwendet werden.

133. Der Gemeinschaftsmarkt bei Offshore-Stahlbauten wird von britischen Konzernen (einschließlich Tochtergesellschaften amerikanischer Firmen) beherrscht, die bei den Nordsee-Bohrplattformen einen Marktanteil von 60 % haben. Auch andere Firmen aus der Gemeinschaft sind auf diesem Gebiet aktiv, doch besteht im wesentlichen die Tendenz, daß die Unternehmen fast ausschließlich auf nationaler Basis arbeiten, obwohl dieses Bild durch Zulieferverträge verwischt werden kann. Die modulare Bauweise erfordert eine größere Zahl von beteiligten Unternehmen, sowohl aus Europa als auch aus anderen Erdteilen.

134. In allen Mitgliedstaaten bestehen Firmen, die in der Lage sind, Onshore-Arbeiten durchzuführen, und der Markt wird von lokalen Unternehmern beherrscht.

135. Der Markt für Offshore-Arbeiten einschließlich der Transportdienste befindet sich in der Hand von Unternehmen, die über die wesentlichen Ausrüstungen für die Durchführung solcher Arbeiten (Schiffe, Krane) verfügen. Ferner kann das nationale Arbeitsrecht einen beträchtlichen Einfluß auf die Unternehmen haben. Zusammen mit der Unterstützung durch große nationale Bauaufträge außerhalb des Ölgebiets, die ähnliche Qualifikationen erfordern, haben diese möglicherweise eine Rolle bei der Entwicklung nationaler Firmen gespielt. Bemerkenswert ist, daß zwei der großen Nordsee-Gesellschaften in diesem Gebiet Tochterfirmen amerikanischer Unternehmen sind.

Schlußfolgerungen

136. Zwar handelt es sich bei den Vergabestellen im Bereich der Exploration und Förderung hauptsächlich um Privatunternehmen, die miteinander im Wettbewerb stehen, doch bietet der Ermessensspielraum bei der Vergabe der Lizenzen und die Notwendigkeit dieser Lizenzen den Regierungen die Möglichkeit, die Vergabeentscheidungen zu beeinflussen. Vor allem, wenn die Lieferindustrie in einer Wachstumsphase ist, kann eine solche Unterstützung für ihre Entwicklung wichtig sein, ohne daß dies notwendigerweise zu Mehrkosten für die Vergabestelle führt. Es bestehen Anhaltspunkte dafür, daß einige Mitgliedstaaten einen solchen Druck ausüben und bei der Entwicklung nationaler Firmen zu Lasten eines größeren Gemeinschaftsmarktes Erfolg hatten.

137. Im Bereich der Raffinerien und der Verteilung bestehen weniger Anzeichen für einen solchen Druck. Auch wenn bis zu einem gewissen Grade Verbindungen zwischen den Raffinerien und den Abgabestellen bestehen, so ist es doch leicht, sich bei alternativen Quellen in bezug auf Lieferung, Transport und Verteilung zu versorgen.

138. Angesichts des Kapazitätsüberhangs bei den Raffinerien (insgesamt vielleicht auch bei allen Erzeugnissen) und der Verteilung sowie aufgrund der Vielzahl alternativer, konkurrierender Versorgungsquellen dürfte wohl kaum ein Ansatzpunkt für nationale Einflußnahme auf die Beschaffung und somit für ein Tätigwerden der Gemeinschaft bestehen.

139. Im Bereich von Exploration und Förderung besteht andernfalls die Notwendigkeit der Entwicklung von Gemeinschaftsnormen, insbesondere im Bereich der Sicherheitsvorschriften (Arbeitsbedingungen und Qualitätsstandards) sowie auf dem Gebiet des Umweltschutzes. In einigen Industriesektoren haben offenbar amerikanische Normen mit leichten Änderungen als effektive gemeinsame Standards Geltung, doch fehlt es auf anderen Gebieten an internationalen oder europäischen Normen.

140. Die Versorgungsseite ist durch ihre Diversität gekennzeichnet. Es ist ferner erwähnenswert, daß bei einigen Erzeugnissen und Dienstleistungen Unternehmen aus Drittländern eine wichtige Rolle spielen, mitunter mit Hilfe einer in der Gemeinschaft etablierten Tochtergesellschaft. Jeder Versuch zur Entwicklung irgendeiner Form obligatorischer Gemeinschaftspräferenzen auf diesem Gebiet würde ohne Zweifel auf Widerstand sowohl von seiten der betroffenen Lieferanten als auch der Vergabestellen führen. Angesichts der hochtechnischen Natur vieler der einschlägigen Arbeiten und der ernsthaften Konsequenzen im Falle eines Mißerfolgs ist es verständlich, warum die Beschaffungsstellen über eine uneingeschränkte Wahl verfügen wollen. Eine Präferenzregelung müßte den Vergabestellen die freie Wahl des Angebots ermöglichen, das nach ihrer Ansicht die besten technischen Garantien bietet.

(III) Erdgas

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

141. Im Erdgassektor kann wie beim Mineralöl zwischen Exploration und Förderung, Transport und Verteilung unterschieden werden. Für Exploration und Förderung gelten die gleichen Regeln wie für die entsprechenden Aktivitäten der Mineralölindustrie. Die Transport- und Versorgungsunternehmen beziehen das Gas von den Fördergesellschaften und verkaufen es an industrielle Abnehmer, Kraftwerke und öffentliche Versorgungsbetriebe. Die Verteilungsunternehmen transportieren das Gas über das Verteilungsnetz zum Endverbraucher. Die Transportgesellschaften spielen eine entscheidende Rolle in dem nachstehend beschriebenen System.

142. Aufgrund der Einsparungen beim Pipelinetransport ist der Transport von Erdgas durch Monopol- oder Quasimonopolsituationen gekennzeichnet. Die Regelungen in den einzelnen Mitgliedstaaten haben jedoch unterschiedliche rechtliche Form. Der Gastransport wird in den meisten Mitgliedstaaten über ein Netz vorgenommen. Dies wird von einer einzigen Gesellschaft betrieben, in der der Staat mindest über die Kapitalmehrheit verfügt. Ausnahmen bilden die Bundesrepublik Deutschland, wo 17 regionale Unternehmen bestehen, die zum Teil in staatlicher Hand sind (ein Unternehmen, Ruhrgas, versorgt direkt oder indirekt 79% des Marktes); Frankreich, wo neben der staatlichen Gesellschaft „Gaz de France", die 90% des Transports kontrolliert, noch die Société Nationale des Gaz Sud Ouest, die indirekt in staatlicher Hand ist, einen beträchtlichen regionalen Anteil hat. Schließlich noch das Vereinigte Königreich, wo das privatisierte Unternehmen British Gas über ein effektives Monopol verfügt.

143. Die Gastransportunternehmen verfügen häufig über beträchtliche Beteiligungen in vor- oder nachgeschalteten Industriebereichen, einschließlich Transitpipelines und Gasterminals. In der Bundesrepublik und in Frankreich schließen diese Beteiligungen in einigen Fällen eine Mehrheitsbeteiligung an Gas-Engineering-Unternehmen ein, während in Italien SNAM, die 98% des Erdgases transportiert, Teil der ENI-Gruppe ist, deren Holdings große Engineering-

und Baugesellschaften einschließen, die im Gasbereich tätig sind.

144. Mehrere der Transportgesellschaften verfügen auch über ein Verteilungsmonopol. Dagegen erfolgt die Verteilung in Dänemark, in der Bundesrepublik, in Spanien, Frankreich (neben Gdf), Italien und in den Niederlanden über regionale oder lokale Unternehmen.

145. Eine Preiskontrolle ist weit verbreitet, jedoch nicht überall vorhanden. Eine gewisse Überwachung von Preisen, Importaufträgen und Investitionen besteht in Belgien, Spanien, Frankreich, Irland und in den Niederlanden.

Beschaffungsstrukturen

146. Erdgas wird hauptsächlich über Pipelines transportiert. Nur 5 % des Erdgases wird in Form von Flüssiggas importiert. Das Hauptnetz in der Gemeinschaft ist vollständig, mit Ausnahme des Terminals von Zeebrugge und eines möglichen deutschen Projekts in Wilhelmshaven. Der Großteil des Ausbaus der Lieferkapazitäten erfolgt über Pipelines (UdSSR–Griechenland: Spanien–Trollfield: künftige Zeepipe).

147. Der Pipeline-Transport-Markt läßt sich in eine Reihe von Teilbereichen aufgliedern: Die Pipelines selbst, ihre Ummantelung, die Verlegung und die Kompressoren. Die relative Größe dieser Marktsegmente variiert mit dem Durchmesser der Rohre und ihrem Durchsatz. Eine Aufgliederung der verschiedenen Aspekte befindet sich in der Tabelle für eine Standardpipeline von 1 000 km Länge. Sie zeigt die relative Bedeutung der verschiedenen Aspekte. Mit wachsendem Durchsatz erhöht sich der Kostenanteil der Leitung selbst.

Aufgliederung der Pipeline-Kosten (in %) bei einem Durchsatz von 3 Mrd. Kubikmeter/Jahr

Rohre	41
Ummantelung	2
Verlegung	26
Kompressoren	4
Zubehör	4
Engineering	8
Sonstige Investitionen	15
Insgesamt	100

148. Beim gegenwärtigen Stand des Ausbaus der Netze in den meisten Mitgliedstaaten bestehen künftige Investitionen aus einer großen Zahl von Projekten ähnlicher Größe. Die nachstehende Tabelle zeigt den Umfang der bestehenden Transport- und Verteilungsnetze in den großen Gasverbraucherländern der Gemeinschaft. Die Tabelle gibt auch die Aufteilung der Investitionen auf die beiden Teilsektoren wieder. Die größten Aufträge sind im internationalen Transport zu erwarten.

Länge von Gas-Pipelines

	Transport	Verteilung	Insgesamt
Belgien	3 377	29 973	33 350
Bundesrepublik Deutschland	49 777	124 851	174 628
Frankreich	25 764	102 066	127 830
Italien	18 000	77 000	85 000
Niederlande	5 391	83 762	89 153
Großbritannien	17 725	215 712	233 437

149. Der Erdgasmarkt erreicht in der Gemeinschaft nach und nach den Sättigungspunkt. Die großen internationalen und nationalen Transportsysteme haben der Gemeinschaft ein vergleichweise enges Verbundnetz gegeben, im Unterschied zu Nord-Amerika und Asien, wo der Transport hauptsächlich in Form von Flüssiggas erfolgt. Nach Kapazitätssteigerungen von 2 500 km im Jahre 1978 erreichte der Netzausbau Spitzen von 5 000 km im Jahr 1979 und 20 000 km, als das Transmed- und die Verteilungsnetze in Dänemark gebaut wurden, um schließlich zwischen 1983 und 1985 auf 1 300 bis 2 300 km abzufallen.

Lieferindustrie

150. Die der Gaswirtschaft vorgeschalteten Zulieferindustrien müssen mit einer Flaute rechnen, wenn nicht mehr Kapazitätserweiterung, sondern Kapazitätsrationalisierung an der Tagesordnung steht. Die Hersteller von Gas- und Ölfeldrohren in Westeuropa arbeiten mit einer Kapazitätsauslastung von 60 bis 65 %, während in Ländern, in denen der heimische Erdgasverbrauch stark expandiert (UdSSR und Lateinamerika) die Nutzungsraten 100 % erreichen.

151. Um den Gastransport über noch größere Entfernungen zu ermöglichen, hat sich die Gaswirtschaft einem Pipelinebetrieb mit höherem Druck zugewendet, der widerstandsfähigere Stahlsorten und größere Durchmesser und Rohrwanddicken erfordert, insbesondere beim Durchqueren schwieriger Gebiete (Flüsse, Meerengen usw.). Die für den Transport in der Gemeinschaft erforderlichen Stahlsorten sind Kohlenstoffstähle, die von allen Stahlherstellern gefertigt werden, die den allgemein anerkannten API (American Petroleum Institute)-Normen gerecht werden. In der Gemeinschaft gibt es rund 20 Röhrenhersteller, die jedoch wohl nicht alle in der Lage sind, die besten Erzeugnisse herzustellen.

152. Die große Bedeutung von Öl und Erdgas für die Volkswirtschaften hat die Struktur des Marktes beim Engineering und bei Bauarbeiten bestimmt. An der Offshore-Förderung im Vereinigten Königreich sind viele Unternehmen beteiligt, die zum Teil unabhängig sind, zum Teil zu multinationalen Ölkonzernen gehören. Ferner wird Gas immer mehr als Primärenergie verwendet, so daß die Unternehmen veranlaßt werden, in verwandten Bereichen tätig zu werden. Dadurch entstand ein starker Wettbewerb. Viele dieser Firmen sind auch weltweit tätig.

153. Im Unterschied dazu hat die Zentralisierung der Mineralölindustrie und der Gaswirtschaft in Italien um ENI dazu geführt, daß zwei Unternehmen des Konzerns, Snamprogetti und Saipem, den Engineering- und Baumarkt beherrschen. Die Prüfung einer Stichprobe von in Italien erteilten Aufträgen zeigt, daß diese beiden Unternehmen zusammen mit Nuovo Pignoe, einer anderen ENI-Tochter, die auf dem Kompressormarkt tätig ist, bei Großprojekten praktisch über ein Monopol verfügen. Eine Probe von 62 von AGIP und SNAM (und in einem Fall der Region Toskana) durchgeführten Großprojekten zeigt, daß alle Unternehmen, die Aufträge für Engineering und Bauarbeiten enthielten, nicht nur italienisch waren, sondern in der weitaus überwiegenden Mehrzahl der ENI-Gruppe angehörten (weitere Firmen sind SICIM, Bonetti und Unione SpA.). So wurde etwa der umfangreiche Kompressorauftrag für Transmed vollständig an Nuovo Pignone vergeben. Allerdings könnten nur wenige Unternehmen solche Spezialausrüstung liefern. Die Zahl der außerhalb Italiens tätigen ENI-Töchter beweist deren Wettbewerbsfähigkeit. Wahrscheinlich hat die von der ENI-Gruppe verfolgte Politik es den Unternehmen dieses Konzerns ermöglicht, nicht nur Skalenvorteile zu verwirklichen, sondern auch hochspezialisierte Dienstleistungen anzubieten (z. B. die Verlegung der Unterwasserpipeline durch Castoro Sei).

154. Die *Niederlande, Frankreich und die Bundesrepublik Deutschland* haben leistungsfähige Industrien mit einer gewissen Zahl von Unternehmen, die auf dem Weltmarkt gut plaziert sind. Der Markt für Engineering und Bauten wird in Deutschland durch eine relativ kleine Zahl von Unternehmen beherrscht, die auf große Onshore-Transportarbeiten spezialisiert sind. Eine Tochtergesellschaft des größten Transportunternehmens spielt eine führende Rolle bei diesen Arbeiten. Sie ist auch an allen internationalen Transportprojekten beteiligt, bei denen Ruhrgas beteiligt ist. In Frankreich besteht eine relativ größere Zahl von Unternehmen, die den Markt von GdF abdecken. Nur der Kompressormarkt ist nicht vollständig in der Hand französischer Firmen. Diese Firmen sind auch auf anderen Märkten gut plaziert. Die Vergabepolitik in den Niederlanden ist ähnlich. Gasunie schließt hauptsächlich mit ihrer Tochtergesellschaft und die Ölgesellschaft mit anderen holländischen (HAK, NACAP) oder internationalen (R. J. Brown) Unternehmen Geschäfte ab.

155. Dagegen ist in anderen Mitgliedstaaten wie *Dänemark, Irland, Spanien und Griechenland* die Zahl der Unternehmen relativ klein, und die Entwicklung erfolgt durch Assoziation zwischen lokalen Industrien und etablierten Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten. Das dänische System wurde von Dancon-Hak, einer Arbeitsgemeinschaft dänischer Firmen und der holländischen Firma Hakpijpeleidingen entwickelt, während Spanien über Arbeitsgemeinschaften zwischen nationalen Firmen und italienischen, französischen und deutschen Unternehmen verfügt. Diese grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist nicht notwendigerweise ein Zeichen einer streng wettbewerbsorientierten Haltung, da Firmen aus Ländern, die in der Vergangenheit ihre eigene Gaswirtschaft entwickelt haben, Skalenvorteile nutzen konnten.

156. Firmen in Ländern, die über eine hochentwickelte Gasindustrie verfügen, arbeiten oft gemeinsam auf den Weltmärkten wie im Falle der Entwicklung des großen jugoslawischen Netzes. Auch die gegenwärtige Überkapazität hat zu grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen geführt. Eine Reihe von Zulieferfirmen der Erdgaswirtschaft aus der Gemeinschaft sind wettbewerbsfähig genug, um auch Aufträge aus anderen Ländern zu erhalten.

Schlußfolgerungen

157. In allen drei Teilsektoren der Erdgaswirtschaft unterliegt der Markt dem Einfluß der Behörden, entweder durch staatliche Beteiligungen oder durch Rechtsvorschriften. Im Unterschied zum Mineralölsektor reicht dieser Einfluß jedoch über Exploration und Förderung hinaus und erstreckt sich auf den Transport- und Verteilungssektor. Die Abhängigkeit der Industrie vom Übertragungsnetz schaffte eine starke Barriere und verringert dementsprechend den direkten Wettbewerbsdruck auf die beteiligten Unternehmen.

158. Der Markt nähert sich der Sättigung und die künftige Nachfrage nach Erweiterung des Systems dürfte kaum wieder die Spitzen der siebziger und achtziger Jahre erreichen.

159. Die Zulieferindustrie umfaßt zahlreiche Unternehmen, die auch in anderen Bereichen, wie etwa auf dem Gebiet der Ölfeldrohre tätig sind. Obwohl sie sich oft im Schutze eines geschlossenen nationalen Marktes entwickelt haben, haben einige dieser Unternehmen offensichtlich eine hohe Leistungsfähigkeit erreicht, wie durch ihre Fähigkeit, Aufträge in anderen Mitgliedstaaten und in Drittländern zu erhalten, beweist.

160. Der Rückgang der Aufträge für neue Pipelines sorgt dafür, daß die Firmen einem ständigen Druck unterliegen, der zweifellos zu einer gewissen Rationalisierung führt. Es besteht eindeutig die Gefahr, daß angesichts der Tatsache, daß bereits jetzt eine kleine Zahl von Unternehmen auf bestimmten Spezialgebieten tätig sind, der Wettbewerb weiter eingeschränkt wird.

161. In einigen Marktbereichen ist die Integration sehr hoch, wobei enge Verbindungen zwischen beiden Seiten der Industrie bestehen. Dabei ist der Umfang des ENI-Konzerns besonders aufschlußreich.

(iv) Feste Brennstoffe

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

162. Die festen Brennstoffe unterliegen zwei Verträgen: Torf und Braunkohle dem Vertrag von Rom (EWG) und Steinkohle, Braunkohlenbriketts und Halbkoks aus Braunkohle dem Vertrag von Paris (EGKSV).

163. Die Steinkohlenförderung der Gemeinschaft (203 Mio. t im Jahr 1986) konzentriert sich im Vereinigten Königreich (43%) und in der Bundesrepublik Deutschland (41%); der Rest entfällt auf Spanien (7%), Frankreich (6%) und Belgien (3%). Die Torfgewinnung und die Braunkohlenförderung (46 Mio. t im Jahr 1986) konzentriert sich auf Deutschland (68%), Griechenland (16%), Spanien (9%) und Irland (4%). Die festen Brennstoffe haben einen Anteil von rund 30% an der Energieerzeugung der Gemeinschaft.

164. Steinkohlenimporte aus Drittländern (Vereinigte Staaten, Australien, Südafrika und Polen) nehmen seit vielen Jahren stetig zu. Der Anteil von Importkohle am gesamten Kohleverbrauch stieg von 10% im Jahr 1973 auf über 30% im Jahr 1986.

165. Der innergemeinschaftliche Handel ist gering: Er entspricht etwa 3% des Gemeinschaftsverbrauchs. Er besteht größtenteils aus traditionellen Lieferungen von Kokskohle und Koks aus Deutschland. Es gibt wenig innergemeinschaftliche Lieferungen von Braunkohle und Torf.

166. Im Steinkohlenbergbau bestehen private, öffentliche und halbstaatliche Unternehmen nebeneinander. So wird ein Großteil der deutschen und spanischen Kohle von Privatunternehmen gefördert, die in einigen Fällen Tochtergesellschaften großer Kohleabnehmer sind (Stahlindustrie und Elektrizitätswirtschaft). In Belgien befindet sich die noch verbleibende Kohleförderung in den Händen einer halbstaatlichen Gesellschaft in der der Staat über die Kapitalmehrheit verfügt. In den anderen Förderländern herrschen Staatsunternehmen vor.

167. Der Kohlenmarkt ist gekennzeichnet durch vertikale Vereinbarungen zwischen Zechen und Verbrauchern. Diese Vereinbarungen geben den Zechen einen langfristig garantierten Absatz und machen es möglich, die Produktionskapazitäten langfristig aufrechtzuerhalten. Gleichzeitig wird weitgehend der Wettbewerb anderer Kohlelieferanten bzw. Energieträger ausgeschaltet. Die Zechen garantierten den Abnehmern Kohlelieferungen unabhängig von den Schwankungen des Marktes und im Falle der Eisen- und Stahlindustrie (Hüttenvertrag in der Bundesrepublik Deutschland) unabhängig von kurzfristigen Schwankungen der Nachfrage in diesem Industriezweig.

168. Allerdings bedeuten solche Vereinbarungen oft, daß die Preise auf einem Niveau festgesetzt werden, das nicht notwendigerweise den Marktrealitäten entspricht. So sind in der Bundesrepublik Deutschland die Elektrizitätserzeuger nach dem „Jahrhundertvertrag" verpflichtet, bis 1995 rund 640 Mio. t SKE Gemeinschaftskohle zu verbrauchen. Ein Ausgleichsfonds, der durch eine Abgabe von 7,25% auf den Stromverbrauch (Kohlepfennig) finanziert wird, erstattet den Elektrizitätserzeugern für jährlich 22 Mio. t die Preisdifferenz zwischen Gemeinschaftskohle und schwerem Heizöl und für 11 Mio. t. die Preisdifferenz zwischen Gemeinschaftskohle und Importkohle.

169. In Spanien wurde im Jahr 1986 eine Methode zur Vergabe von Verträgen für Kohlelieferungen an Kraftwerke vereinbart, die langfristige Verträge mit den Elektrizitätserzeugern zu Referenzpreisen vorsieht. Zechen, deren Produktionskosten über dem Referenzpreis liegen, können von den Elektrizitätserzeugern einen Preisaufschlag verlangen, um die Differenz zwischen ihren Produktionskosten und dem Referenzpreis auszugleichen. Der Zuschlag, der von den Elektrizitätserzeugern bezahlt wird, wird aus einem Ausgleichsfonds erstattet, zu dem die Elektrizitätserzeuger beitragen.

170. Im Vereinigten Königreich besteht eine Abmachung zwischen British Coal und dem Central Electricity Generating Board (CEGB), nach der das CEGB bis 1991 so viel Kohle verbrauchen wird wie technisch möglich ist, und seinen Bedarf zu 95% bei British Coal decken wird.

171. Obwohl diese Vereinbarungen die Verwendung von Gemeinschaftskohle aus anderen Mitgliedstaaten nicht ausdrücklich ausschließen, so schränken sie doch den Wettbewerb durch Importkohle und andere Energieträger beträchtlich ein, so daß das gleiche Ergebnis erzielt wird wie in den Mitgliedstaaten mit einer eigenen Kohlenförderung, in denen der Preis der einheimischen Kohle an die Preise von Importkohle angeglichen und die Preisdifferenz direkt aus öffentlichen Fonds erstattet wird.

172. Eine andere Art von Vereinbarungen mit dem Ziel der Senkung der Vertriebskosten für Hausbrandkohle und Kohle für den Dienstleistungssektor und kleine Industrieunternehmen sieht gebietsmäßige Exklusivrechte für Kohlehändler vor, wobei die Verkaufs- und Wiederverkaufspreise vom Produzenten festgelegt werden, so daß jeder preisbedingte Wettbewerb durch andere Kohlehändler ausgeschlossen ist.

173. Diese Praktiken sind ein Hindernis für den freien Warenverkehr mit Kohle hauptsächlich innerhalb der einzelnen Mitgliedstaaten, jedoch gelegentlich auch zwischen den Mitgliedstaaten.

174. Obwohl es einige rentable Bereiche gibt, ist die allgemeine Finanzlage des Steinkohlenbergbaus schlecht und hat sich in letzter Zeit aufgrund des Verfalls der Preise für Importkohle — ausgedrückt in nationalen Währungen — noch verschlechtert.

Finanzielle Lage des Steinkohlenbergbaus
(ECU/t) *

	Produktionskosten 1986	Ertrag 1986
Belgien	120	63
Bundesrepublik Deutschland	116	103
Spanien	80*)	56*)
Frankreich	100	60
Vereinigtes Königreich	78	62

*) Spanien: Schätzungen

175. So wurden zwischen 1965 und 1986 rund 50 000 Mio. ECU für Beihilfen und andere Maßnahmen zur Unterstützung der laufenden Förderung bereitgestellt, und diese Zahl hat sich in jüngster Zeit noch beträchtlich erhöht. Während 1986 der Durchschnittspreis für Importkohle bei 50 USD/t lag (ca. 40 ECU), betrug der Kostenpreis der in der Gemeinschaft geförderten Kohle im Durchschnitt über 100 USD/t (ca. 80 ECU).

176. Nach der Entscheidung Nr. 2064/86/EGKS der Kommission über Gemeinschaftsregeln für staatliche Beihilfen für den Steinkohlenbergbau kann die Kommission solche Beihilfen nur dann genehmigen, wenn sie zur Erreichung eines der folgenden Ziele beitragen:

— Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Steinkohlenbergbaus und Erhöhung der Versorgungssicherheit

— Erschließung neuer Kapazitäten, vorausgesetzt, daß diese wirtschaftlich lebensfähig sind

— Lösung regionaler und sozialer Probleme im Zusammenhang mit der Entwicklung im Steinkohlenbergbau.

Beschaffungsstruktur und Lieferindustrie

177. Ausrüstungen und Arbeiten im Zusammenhang mit der Förderung und Gewinnung fester Brennstoffe schließen folgendes ein:

— Arbeiten über und unter Tage, Ausbau

— Bergbauausrüstungen

— Ausrüstungen für Erdarbeiten

— Transport- und Fördereinrichtungen

— elektrische Ausrüstungen

— Kompressoren, Pumpen, Rohre und Lüftungsschächte

— Fernmeldeeinrichtungen, Computer, Sicherheitseinrichtungen.

178. Angesichts der Besonderheiten des Bergbaus sind eine Reihe von spezifischen Ausrüstungen erforderlich. Außerdem bestehen dort besondere Sicherheitsanforderungen. Ein großer Teil der verwendeten Ausrüstungen ist jedoch nicht spezifisch für diesen Sektor und kann bei einer Vielzahl von Quellen beschafft werden, zu denen auch die Hersteller traditioneller Ausrüstungen in den großen Förderländern gehören. Es besteht eine gewisse Überschneidung mit den Ausrüstungen und Lieferanten der Mineralöl- und Erdgaswirtschaft.

Schlußfolgerungen

179. Die Unternehmen, die feste Brennstoffe gewinnen, verfügen aufgrund der Natur der Kapitaleigner über Bergwerkskonzessionen, Absatzvereinbarungen, Absicherung gegen Importe und umfangreiche direkte Beihilfen. Ihre Beschaffungspolitik unterliegt dem Einfluß der Regierungen. Die Gewährung von Beihilfen für bestimmte Zwecke kann ein vertretbares Ziel der Regierungspolitik sein, doch besteht kein Grund, den Wettbewerb unter den Lieferanten auszuschalten.

(3) Verkehr

(i) Schienenverkehr

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabebehörden

180. Der Schienenverkehr ist das deutlichste Beispiel eines praktischen nationalen Monopols in den ausgenommenen Sektoren. Alle großen Eisenbahnverwaltungen haben sehr enge Verbindungen zu den jeweiligen Regierungen, die sie normalerweise finanziell unterstützen und stark reglementieren, nicht zuletzt im Bereich der Festsetzung der Beförderungstarife.

Beschaffungsstrukturen

181. Ein Großteil der öffentlichen Aufträge im Bereich des Schienenverkehrs entfällt auf Tiefbauarbeiten und sonstige Bauvorhaben. Obwohl das Netz der Nebenlinien stark zurückgeht, wurde vielerorts eine Erneuerung der Hauptverbindungen unternommen. In einigen Fällen wurden die Arbeiten im Zusammenhang mit Streckenbau und Betriebssystemen traditionsgemäß von den Eisenbahngesellschaften selbst vorgenommen. Wenn auch eine besondere Erfahrung erforderlich ist, um die Arbeiten ohne Unterbrechung des Betriebs durchzuführen, zeigt die Erfahrung mehrerer Eisenbahngesellschaften, daß es möglich ist, Arbeiten nach außen zu vergeben.

182. Darüber hinaus waren große Infrastrukturvorhaben — zum Teil von den Regierungen mitfinanziert (TGV), zum Teil als Konzessionen an private Träger vergeben (Eurotunnel) — eine wichtige Quelle für große Bauaufträge, die bei Spezialunternehmen über die Grenze hinweg Interesse erweckten. Diese Vorhaben sind ein wichtiges Potential für die künftige Öffnung der Beschaffungsmärkte.

183. Als Quelle für Lieferaufträge ist der Eisenbahnsektor wichtig: Im Jahr 1988 entfielen auf ihn volumenmäßig etwa 15 % des gesamten internationalen Beförderungsaufkommens in der Gemeinschaft. Der Anteil der Eisenbahnen ist jedoch im Rückgang begriffen.

184. Die internationale Güterbeförderung auf dem Schienenweg nahm zwischen 1980 und 1985 um etwa 9 % ab, während die Beförderung auf der Straße um 18 % zunahm. Dieser Beförderungsrückgang, der zum Teil auf die anhaltende Rezession in Industriezweigen zurückzuführen ist, die traditionell enge Verbindungen zur Schiene haben, wie etwa die Stahlindustrie, schlägt sich nieder in einem Schrumpfen des gesamten Parks an rollendem Material. Trotz dieser Überkapazität werden dennoch weiterhin einige neue Aufträge erteilt, die im Rahmen der Modernisierung

erforderlich sind wie etwa neue Spezialwaggons oder besonderes rollendes Material für die neuen Hochgeschwindigkeitszüge.

185. Der kombinierte Verkehr nahm dagegen zu. Er besteht in allen Mitgliedstaaten in Form des Containertransports und in sechs Mitgliedstaaten auch in Form des Huckepackverkehrs. Im Containertransport werden Container auf Waggons, Schiffen, LKW oder Flugzeugen transportiert, während im Huckepackverkehr Straßenfahrzeuge auf Spezialgüterwagen befördert werden. Es besteht die Tendenz, den kombinierten Transport anderen Unternehmen mit privatrechtlichem Status zu übertragen, um im Wettbewerb mit dem Straßentransport ein flexibleres Management anzubieten. Diese Unternehmen sind entweder Tochtergesellschaften, die weiterhin unter dem Einfluß ihrer Muttergesellschaften stehen (Containertransport) oder unabhängige Unternehmen mit Minoritätsbeteiligungen der Eisenbahnen, die über ein De-facto-Monopol verfügen (Huckepackverkehr). Intercontainer ist tätig als Eigentümer von Plattformwagen und Containern, die über die Grenzen der Netze der Eisenbahngesellschaften hinweg eingesetzt werden. Obwohl der Anteil des kombinierten Transports noch relativ niedrig ist, bestehen in einigen Ländern auf diesem Gebiet beträchtliche Investitionspläne.

186. Die Nachfrage nach Lokomotiven ist relativ gering: 1987 wurden in der Gemeinschaft 84 Lokomotiven in Auftrag gegeben, verglichen zu etwa 500 in den USA. Die laufende Nachfrage betrifft hauptsächlich den Ersatz bestehenden Materials durch neue, technisch modernere Systeme wie etwa den TGV in Frankreich, die ETR450 in Italien und die Class 91-Lokomotive im Vereinigten Königreich. Bei der Festlegung der technischen Eigenschaften der in Auftrag gegebenen Lokomotiven können alternative Antriebssysteme, mechanische Teile und Komponenten wie Drehgestelle, Bremssysteme und elektronische Steuer- und Regelungssysteme berücksichtigt werden. Im Bereich der Antriebssysteme sind die Unternehmen auf unterschiedliche Systeme festgelegt, was zu Schwierigkeiten beim grenzüberschreitenden Verkehr führt. Gegenwärtig verfügt nur die SNCB über Mehrspannungs-Lokomotiven, die auch in benachbarten Systemen eingesetzt werden können. Dies führt zu einer großen Zahl unterschiedlicher Systeme und Konzeptionen in der Gemeinschaft und ungefähr 50 verschiedenen Klassen von Lokomotiven.

187. Eine ähnliche Situation besteht im Bereich der Waggons für die Personenbeförderung. Bisher war es üblich, daß jede Eisenbahngesellschaft ihre eigenen Fahrzeuge konstruiert und beschafft. Es sind sehr unterschiedliche Typen im Betrieb, zwischen denen beträchtliche Divergenzen bestehen. Die Aufträge erstrecken sich meist auf kleine Produktionsserien und ein Austausch zwischen den Systemen war meist nicht möglich.

188. Eine nennenswerte Ausnahme bildete der Fall von Eurofima. Es wurde beschlossen, eine große Zahl von austauschbaren Reisezugwagen mit einer gemeinsamen Auslegung in Auftrag zu geben. Die Ergebnisse dieses Experiments werden jedoch im allgemeinen als enttäuschend betrachtet. Dafür wurden zahlreiche Ursachen verantwortlich gemacht. Trotz des Umfangs des Gesamtauftrags wurde dieser in kleine Einzelaufträge an eine Reihe nationaler Lieferanten aufgeteilt, wodurch die potentielle Einsparung aufgrund einer großen Serie verlorenging. Darüber hinaus wurde den Auftraggebern im Rahmen des Gesamtkonzepts ein großer Ermessensspielraum gegeben mit dem Ergebnis, daß die Austauschbarkeit schwierig wurde. Schließlich bestand bei der Wartung die Tendenz, gemeinsame Komponenten durch spezifisch nationale Komponenten zu ersetzen.

Normen

189. Unterschiedliche Spurweiten (Irland, Spanien und Portugal unterscheiden sich vom restlichen Europa), unterschiedliche Ladeprofile (die britischen Profile sind enger als die der Gesellschaften auf dem Kontinent) und die elektrischen Systeme sind die grundlegendsten Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten.

Allerdings besteht bereits ein beträchtliches Maß von Kompatibilität und Zusammenarbeit zwischen den Eisenbahnbehörden; diese ist unerläßlich für einen ununterbrochenen Personen- und Güterverkehr über die Grenzen hinweg, und es besteht ein ausreichender Bedarf an Normen. In der Tat bestehen bereits zahlreiche ISO-Normen.

190. Der kombinierte Transport ist ein Wachstumsbereich, der die Entwicklung gemeinsamer Normen voraussetzt. Obwohl auf diesem Gebiet bereits einige Fortschritte erzielt wurden, sind noch weitere Entwicklungen notwendig.

191. So sind Krane und schweres Hebezeug wichtig für eine rasche Umladung der Container in den Terminals. Ihre Hersteller (sie sind in der Fédération Européenne de Manutention zusammengeschlossen) haben eigene gemeinsame Spezifikationen festgelegt, ohne die offiziellen CEN-Normen abzuwarten, die Anfang 1988 in Kraft traten.

192. Seecontainer (20- und 40-Fuß-Container) sind in Übereinstimmung mit den ISO-Frachtcontainern genormt, und diese Container sind auch für den kombinierten Straßen-Schienentransport geeignet. Die Containerwaggons ermöglichen jedoch normalerweise den Transport größerer und vor allem höherer Container mit einem größeren Ladevolumen, das daher nicht mehr mit den ISO-Normen übereinstimmt. Im CEN wurde ein eigener Ausschuß für neue Normen auf diesem Gebiet eingesetzt, der seine Arbeiten bis Ende 1988 abschließen soll.

Lieferindustrie

193. Mit Ausnahme von Griechenland, Irland, Luxemburg und den Niederlanden haben alle Gemeinschaftsländer ihre eigene Eisenbahnindustrie, die in enger Beziehung zu den nationalen Eisenbahngesellschaften steht. Die Beschaffungsverfahren hängen daher weitgehend davon ab, ob Beschaffungen bei einheimischen Unternehmen möglich sind.

194. Die Eisenbahnindustrie der Gemeinschaft, die weitgehend von einheimischen Aufträgen abhängt, arbeitet zur Zeit weit unter ihrer normalen Kapazität. Meist wird für die Kapazitätsausnutzung eine Zahl in der Größenordnung von 50 % genannt. Darüber hinaus sind die Seriengrößen nicht optimal, was zweifellos eine Folge der Vielzahl von Klassen und Konzepten beim rollenden Material und bei Lokomotiven ist. Diese Situation wird verstärkt durch den geringen innergemeinschaftlichen Handel: Im Unterschied zu den meisten anderen Industriezweigen zeigen die entsprechenden Zahlen, daß die Ausfuhren in andere EG-Länder nur 20 bis 30 % des Volumens der Ausfuhren in Drittländer ausmachen.

195. Es bestehen einige überraschende Unterschiede in der Preisstruktur für Erzeugnisse, die in jeder Hinsicht ähnlich sind und unter weitgehend vergleichbaren Bedingungen in der Gemeinschaft hergestellt werden (z. B. Containerwaggons). Dies kann nicht insgesamt durch unterschiedliche Lohnkosten oder Effizienz und Produktionsrationalisierung erklärt werden. Vielmehr weisen diese Unterschiede darauf hin, daß der Markt durch staatliche Beihilfen verzerrt wird.

Dennoch bleibt die Tatsache, daß bei einer Öffnung der Märkte erhebliche Einsparungen möglich wären. Im Falle der Containerwaggons sind Fälle bekannt, in denen das teuerste Angebot doppelt so hoch war wie das des billigsten Gemeinschaftsanbieters, und dies für im wesentlichen gleichartige Erzeugnisse. Die gleichen Unterschiede ergeben sich bei den Lieferfristen.

196. Man kann diese Diskrepanzen in dem Sinne auslegen, daß Bieter der unteren Preisklasse billiger produzieren können aufgrund höherer Kapazitäten (Serienvorteile) und sich auch der Nachfrage flexibler anpassen können. Zweifellos könnte die Großserienproduktion bei nahezu voller Kapazitätsauslastung mit einer rationalisierten Produktpalette wesentliche Einsparungen bringen, vielleicht in der Größenordnung von 20 %. Es wurde der Gedanke geäußert, daß eine größere Zusammenarbeit mit entsprechenden Fusionen und die sich daraus ergebende Konsolidierung eine Kapazitätsverringerung von rund 25 % mit sich bringen könnten. Es ist jedoch nicht klar, wo solche Veränderungen sich auswirken würden. Es wird im allgemeinen angenommen, daß eine solche Entwicklung zu einer größeren Spezialisierung in bestimmten Werken bei gleichzeitig zunehmendem Handel mit Komponenten führen würde.

197. Der wirtschaftliche Druck zur Rationalisierung wird verstärkt durch eine Reihe von Entwicklungen in der Industrie. So ist das Eurotunnelsystem der Anlaß für gemeinsame Aufträge von BR/SNCF für Lokomotiven. Gleichzeitig gibt die Entwicklung des TGV-Systems auf internationaler Basis bestehenden Herstellern mit einer technologischen Führungsposition einen Wettbewerbsvorteil. Diese und andere Entwicklungen wurden zusammen mit dem Entstehen von Herstellergruppen wie etwa der 50 Hertz Gruppe untersucht.

198. Unternehmen aus osteuropäischen Ländern haben in jüngster Zeit Angebote unterbreitet, die weit unter dem Durchschnitt der Gemeinschaftshersteller liegen. Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß sie als staatliche Unternehmen mit niedriger Kostenbasis sehr wettbewerbsfähige Preise anbieten können, was im Kontext eines weiter geöffneten Gemeinschaftsmarktes zu beachten wäre.

Schlußfolgerungen

199. Das Zögern der Eisenbahnbehörden, über den Kreis ihrer traditionellen nationalen Lieferanten hinaus Aufträge zu vergeben, ist Ausdruck der bekannten Trägheit einer monopolistischen Industrie, die eine seit langem bestehende, oft durch Beherrschung gekennzeichnete Beziehung zu ihren nationalen Lieferanten hat, kombiniert mit einer echten Sorge über die Auswirkungen eines seit langem andauernden Rückgangs der Nachfrage in einer wichtigen Industrie.

200. Die Notwendigkeit einer solchen Entwicklung wird jedoch in der Industrie weitgehend anerkannt. Sie wird begünstigt durch die technologische Entwicklung und das Verkehrsgefüge. Die Liberalisierung der Beschaffungen könnte die Rationalisierung fördern, die Kosten senken und die Wettbewerbsposition der Eisenbahn auf dem Transportmarkt verbessern.

201. Dieser Trend könnte weiter unterstützt werden durch Entwicklungen aus dem Gebiet der Normung, vor allem in den Wachstumsbereichen.

202. Die Rationalisierung in einem Industriezweig, dessen Werke weit über die Gemeinschaft verstreut sind, könnte lokal zu Beschäftigungsproblemen führen. Der Ablauf der Rationalisierung läßt sich schwer voraussagen und müßte sorgfältig überwacht werden, um geeignete soziale Maßnahmen zu ermöglichen. Unter diesen Umständen wäre es auch besonders wünschenswert, wenn sichergestellt würde, daß der Wettbewerb mit Drittländern fair ist und der Zugang zu den Märkten auf Gegenseitigkeit beruht.

(ii) Regionale und lokale Verkehrsbetriebe (Busse, Straßenbahnen, Schnell- und Untergrundbahnen)

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

203. In der Gemeinschaft bestehen über 300 städtische und regionale Verkehrsbetriebe, die über einen Park von über 50 Bussen verfügen. Eigentümer sind in den meisten Fällen zentrale Regierungsstellen oder Gebietskörperschaften. Die Form des Staatseigentums ist in den einzelnen Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich, die Betriebe können den Status städtischer Verwaltungseinheiten, städtischer Unternehmen, oder von Kapitalgesellschaften haben, deren Eigentümer der Staat, die Gemeinden oder Arbeitsgemeinschaften von Gemeinden oder Verkehrsunternehmen im Rahmen von Konzessionen der lokalen Behörden sind. Diese Betriebe verfügen normalerweise über gewisse Exklusivrechte für den Linienverkehr, sind Ei-

gentümer der Fahrzeuge und Arbeitgeber für das Personal. In Belgien werden die Verkehrsdienste zum Teil an private Unternehmen vergeben, die über eigene Busse mit eigenem Personal verfügen, jedoch unter den gleichen Bedingungen wie die Dienste, die von den Behörden selbst direkt erbracht werden.

204. In vielen Mitgliedstaaten wie Spanien, Frankreich, Irland und im Vereinigten Königreich werden städtische oder regionale Verkehrsdienste zum Teil von Privatfirmen erbracht. Diese verfügen normalerweise über eine Exklusiv-Konzession. Im Vereinigten Königreich besteht jedoch mit Ausnahme von London und Nordirland ein freier Wettbewerb mit minimalen Auflagen für die Firmen, die Verkehrsdienstleistungen im Rahmen von Verträgen mit städtischen oder regionalen Behörden erbringen, wobei auf allen Linien Wettbewerb möglich ist.

205. In Frankreich und in der Bundesrepublik Deutschland besteht eine begrenzte Zahl von gemischten Unternehmen (staatlich/privat).

206. In der Gemeinschaft bestehen 74 städtische Eisenbahnbetriebe. Mit Ausnahme einiger weniger gemischter Betriebe in Frankreich sind die Eigentümer der Staat oder Gebietskörperschaften.

207. Generell wird der städtische und regionale Bus- und Schienenverkehr in der Gemeinschaft immer noch als grundlegender öffentlicher Dienst betrachtet, der von Staat oder von den Gebietskörperschaften erbracht wird, die die Verkehrsbetriebe überwachen, die Beförderungstarife festsetzen und die Qualität des Dienstes und die Linienführung festlegen. Diese Dienste sind weitgehend unrentabel und erfordern daher öffentliche Subventionen. Die Hälfte der untersuchten Betriebe konnte sich nur zu 50 % oder weniger durch den erhobenen Fahrpreis finanzieren.

Beschaffungstrukturen

208. Sowohl die laufenden Ausgaben als auch die Investitionsprogramme der Betriebe unterliegen meist einer eingehenden behördlichen Überwachung.

209. Zu den Betriebsausgaben gehören Kraftstoff, Strom, Reifen und Ersatzteile. Sie nehmen ihrer Natur nach ständig einen wichtigen Platz im Haushalt der Betriebe ein. Es besteht eine starke Tendenz zu lokalen Beschaffungen, die in einigen Fällen als notwendige Gegenleistung für lokale Subventionen betrachtet werden.

210. Investitionsausgaben wie die Beschaffung von Fahrzeugen und vor allem im Falle von Straßenbahnen und städtischen Eisenbahnen die hohen Infrastrukturkosten für Hoch- und Tiefbauarbeiten unterliegen meist einer strengen Kontrolle durch die für die Finanzierung zuständige Behörde.

211. Die Investitionen sind weitgehend unterschiedlich. Stadtbusse haben eine durchschnittliche Lebensdauer von etwa 12 Jahren, Überlandbusse etwas weniger aufgrund der Notwendigkeit, den Passagieren einen etwas größeren Komfort anzubieten. Die Lebensdauer von Straßenbahn- und Eisenbahnfahrzeugen ist normalerweise viel länger und liegt bei 25 bis 30 Jahren.

212. Angesichts der angespannten Finanzsituation zahlreicher Verkehrsbetriebe besteht die Tendenz, die Kapitalinvestitionen so gering wie möglich zu halten und nur die allernotwendigsten Erneuerungen vorzunehmen. Viele Betriebe haben keinerlei Projekte für neue Investitionen.

213. Dagegen sind zahlreiche Entwicklungen zu verzeichnen, die den städtischen Eisenbahn- und Straßenbahnverkehr betreffen. Dazu gehören umfangreiche langfristige Investitionen im Bereich der Infrastruktur und des rollenden Materials. London, Lyon, Brüssel, Mannheim und Athen sind Städte, in denen solche Investitionen getätigt wurden.

Die Lieferindustrie

214. Es ist eine allgemeine Unterscheidung zu treffen zwischen Lieferanten von Eisenbahnmaterial und Lieferanten von Bussen.

215. Im Bereich der Schienenfahrzeuge sind die Hauptlieferanten dieselben wie im vorstehenden Kapitel über Eisenbahnen, die mit Schwierigkeiten zu kämpfen haben. Die Märkte sind national abgeschottet, es besteht eine Überkapazität in der Industrie und ein starker Wettbewerb um Aufträge aus Drittländern.

216. Bei Bussen wird eine Unterscheidung gemacht zwischen der Herstellung von Motoren und Fahrgestellen, wo Einsparungen durch Großserienfertigung möglich sind, und dem Karosserieaufbau, der sehr arbeitskräfteintensiv ist. Jedes Land verfügt über seine eigene Industrie und mit wenigen Ausnahmen versorgt diese Industrie den nationalen Markt oder exportiert in Drittländer. Nennenswerte Ausnahmen bestehen im Vereinigten Königreich und in Portugal, wo Aufträge auch an nichteinheimische Lieferanten vergeben werden. Im Vereinigten Königreich wurde diese Tendenz offenbar durch die Deregulation verstärkt.

Einige Zulieferer befinden sich ebenfalls in staatlicher Hand. Es wurde die Befürchtung zum Ausdruck gebracht, ein fairer Wettbewerb mit diesen Lieferanten wäre nicht möglich. Potentiell wettbewerbsfähige Lieferanten bestehen in einer Reihe von EFTA-Ländern sowie in osteuropäischen Ländern. Die Liberalisierung der Beschaffungen in der Gemeinschaft würde unvermeidlich die Frage der geeigneten Behandlung von Lieferanten aus Drittländern aufwerfen.

Normung

217. Das Problem der Divergenzen bei den Eisenbahnnormen und Spezifikationen wurde bereits erörtert. Die Probleme der Eisenbahnen gelten auch für städtische Bahnen.

218. In bezug auf Busse haben die Lieferanten auf die Divergenz der nationalen Normen hingewiesen, da jeder Mitgliedstaat seine eigenen Sicherheits- und

Betriebsanforderungen festlegt. Traditionsgemäße Beziehungen zwischen Lieferanten und Betreibern haben zweifellos zur Verstärkung der gegenwärtigen Trennung der Märkte durch eine Vielzahl von Unternehmensspezifikationen und -praktiken geführt. Allerdings hat eine gemeinschaftsweite Festlegung von Gewicht und Abmessungen von Straßenfahrzeugen einen beträchtlichen Fortschritt gebracht. Die Auswirkungen des bestehenden Gemeinschaftsrechts auf diesem Gebiet wird verstärkt durch die Rechtsprechung des Gerichtshofs, während der Erlaß weiterer Gemeinschaftsvorschriften in naher Zukunft wahrscheinlich ist. Darüber hinaus sind Fortschritte zu verzeichnen in bezug auf gewisse Aspekte der Sicherheitsanforderungen und der allgemeinen Betriebserlaubnis auf Gemeinschaftsebene.

Schlußfolgerungen

219. Mit Ausnahme der städtischen und regionalen Buslinien in Großbritannien außerhalb Londons besteht ein hoher Grad von Einflußnahme staatlicher Stellen auf die Beschaffung. Es besteht eine eindeutige Tendenz, einheimische Erzeugnisse zu kaufen, sei es aus eingestandenen politischen Gründen oder aufgrund von Ursachen technischer, wirtschaftlicher und politischer Natur. Die Fähigkeit der Firmen aus der Gemeinschaft, auf den Weltmärkten zusammenzuarbeiten, läßt den Schluß zu, daß eine umfassendere Zusammenarbeit auch innerhalb der Gemeinschaft möglich wäre, während Fortschritte im Bereich der allgemeinen Betriebserlaubnis und der Kompatibilität zur Beseitigung der Hindernisse für diese Entwicklung beitragen sollten. Falls die Öffnung der Märkte Wirklichkeit werden soll, müsse darauf hingearbeitet werden, daß der Wettbewerb in der Gemeinschaft auf einer fairen Basis stattfindet.

220. Gleichzeitig müssen alle Überlegungen in bezug auf die Rolle des Handels mit Drittländern berücksichtigen, daß neben Lieferanten in marktwirtschaftlichen Systemen auch solche in anderen Wirtschaftssystemen bestehen.

(iii) See- und Binnenschiffahrt

(a) Schiffahrt

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

221. Etwa 95 % der Tonnage des Warenverkehrs der Gemeinschaft mit Nichtmitgliedstaaten und etwa 30 % des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs werden zur See befördert. Allerdings hat der absolute Umfang der unter Flaggen von Gemeinschaftsländern fahrenden Handelsflotte beträchtlich abgenommen ebenso wie der Anteil der Gemeinschaft an der Welthandelsflotte und zwar von 31 % im Jahr 1970 auf 19 % im Jahr 1986. Die auffälligste Veränderung in der Gemeinschaft war der ständige Anstieg der griechischen Tonnage bis 1981 — sie ist inzwischen wieder zurückgegangen — sowie der Rückgang der britischen Tonnage.

222. Für diese Entwicklung gibt es vielfältige Ursachen. Größere Schiffe, die Container transportieren und einen rascheren Umschlag ermöglichen, haben die Effizienz erhöht. Gleichzeitig wurde der Anteil der Gemeinschaft durch den starken internationalen Wettbewerb von Drittländern mit besonderen finanziellen Vergünstigungen und Billigarbeitskräften verringert.

223. Die meisten europäischen Reedereien sind ganz in privater Hand. Es gibt jedoch einige nennenswerte Ausnahmen, die zum Teil auf Spezialmärkten tätig sind.

224. In Belgien ist die RMT (Régie Maritime des Transports) eine autonome Körperschaft unter staatlicher Kontrolle, die den Fährverkehr nach dem Vereinigten Königreich im Wettbewerb mit anderen Linien betreibt.

225. In Dänemark betreibt die DSB (Dänische Staatsbahn) eine Flotte von Auto- und Eisenbahnfähren. Obwohl der einschlägige Geschäftsbereich der DSB seit 1984 sich wie eine Privatfirma verhalten soll, befindet sie sich unter der Kontrolle des Verkehrsministeriums, und Unternehmensstrategische Beschlüsse bedürfen der Genehmigung des Ministers. Allerdings ist die Unternehmensführung bei Investitionsentscheidungen weitgehend frei, und in den letzten Jahren wurden Aufträge für den Umbau oder die Reparatur von Fähren wiederholt an ausländische Werften vergeben.

226. In Irland befinden sich zwei der drei Reedereigesellschaften in staatlicher Hand. B + I-Line betreibt Fähren von und nach dem Vereinigten Königreich in Konkurrenz mit anderen Unternehmen. Es hat in jüngster Zeit beträchtliche staatliche Beihilfen erhalten. Die zweite staatliche Schiffahrtsgesellschaft, Irish Shipping, befindet sich in der Liquidation.

227. In Frankreich ist (Compagnie Générale Maritime), der 16 % der Französischen Handelsflotte gehören, zu 99 % in staatlicher Hand. Obwohl sie wie ein Privatunternehmen geführt wird, hängt sie von staatlicher Unterstützung ab, um ihre Betriebsverluste auszugleichen. Die CGM operiert im Wettbewerb mit anderen (privaten) Reedereien. SNCF und SNCM (eine Tochtergesellschaft von SNCF und CGM) betreiben Fahrgast-, Eisenbahn- und Autofähren zwischen Frankreich und dem Vereinigten Königreich sowie von und nach Korsika. In letzterem Falle besteht ein Wettbewerb mit anderen Gesellschaften.

228. In Spanien befinden sich 25 % der Tonnage der Handelsflotte in staatlicher Hand; allerdings besteht die Absicht, diesen Anteil durch Verkauf von Schiffen zu verringern.

229. Drei italienische Schiffahrtslinien befinden sich in staatlichem Besitz. Lloyd Triestino die Navigazione, die größte italienische Gesellschaft hat einen Anteil von 29 % am italienischen Markt, Italia die Navigazione (10 %) und Adriatica die Navigazione (2 %) werden von FINMARE, der staatlichen Schiffahrts-Holding kontrolliert.

230. In Portugal befinden sich 85 bis 90 % der Kapazitäten der Handelsflotte im Besitz von Gesellschaften, die vom Staat kontrolliert werden.

231. Im Vereinigten Königreich befinden sich die Flotte der Caledonian MacBrayne, die im Fährverkehr nach den Schottischen Inseln tätig ist, und die Massengutfrachter von British Steel Corporation und Central Electricity Generating Board in staatlicher Hand. Die britische Regierung hat ihre Absicht bekanntgegeben, die beiden letzteren zu privatisieren.

Beschaffungsstrukturen

232. Die meisten Schiffahrtsgesellschaften vergeben ihre Aufträge für Schiffsneubauten und Schiffsreparaturen, Bunkerungen und andere Lieferungen auf kommerzieller Basis. Dieses Verhalten wird beeinflußt durch den Wettbewerbsdruck, dem die Reedereien aus der Europäischen Gemeinschaft ausgesetzt sind sowie durch den harten Preiswettbewerb in der Werftindustrie. Staatliche Beihilfen für den Schiffbau werden auf Gemeinschaftsebene durch die sechste Richtlinie (18a) geregelt (67/167/EWG, ABl. L 69 vom 12. März 1987).

233. Bei den staatlichen oder staatlich kontrollierten inländischen Unternehmen des Fährverkehrs besteht jedoch eine eindeutige Tendenz zur Vergabe von Aufträgen an einheimische Unternehmen. Die Beschaffungsstrukturen von RMT, DSB, SNCF und SNCM und Caledonian MacBrayne sind offensichtlich rein national und sind das Ergebnis entsprechender politischer Entscheidungen.

234. Mit dem Schrumpfen der Handelsflotte der Gemeinschaft ist auch der Niedergang der Werftindustrie der Gemeinschaft verbunden, die unter der weltweiten Überkapazität zu leiden hat. In den letzten zehn Jahren ist die Gesamtauslastung der Gemeinschaftswerften um über 50 % zurückgegangen, wobei der Rückgang bei Neubauten 59 % und bei Reparaturen 33 % betrug. Der Marktanteil der Gemeinschaft am Weltschiffbau ging von 23 % im Jahr 1975 auf 15 % im Jahr 1984 zurück. 1987 ging die Neubautonnage der Gemeinschaft weiter zurück, wenn auch der prozentuale Rückgang geringer war als der Weltdurchschnitt. Aus diesem Grund erhöhte sich der Marktanteil auf 18,6 %.

235. Daher hängt der Schiffbau weiterhin in hohem Maße von öffentlichen Unterstützungsmaßnahmen ab. Die relativ hohen staatlichen Beihilfen werden durch die sechste Richtlinie geregelt. Trotz der großen Überkapazität der Werftindustrie geht ein großer Teil der Aufträge der Reedereien der Gemeinschaft an Drittländer.

236. Es bestehen keine offensichtlichen Verbindungen zwischen den großen Reedereien und bestimmten Werften, mit Ausnahme in Dänemark, wo die größeren Werften den größten Reedereien des Landes gehören.

(b) Hafenanlagen

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

237. Der große Unterschied der institutionellen Strukturen der Häfen in der Gemeinschaft veranlaßte die Arbeitsgruppe „Hafenanlagen" der Kommission, die Häfen in vier Gruppen einzuteilen: staatliche Häfen, die direkt von den zuständigen zentralen Regierungsstellen abhängen; städtische Häfen, die den lokalen Behörden unterstehen; autonome Häfen, die zwar Staatseigentum sind, jedoch weniger direkt kontrolliert werden als staatliche oder städtische Häfen; und schließlich private Häfen.

238. Der relative Anteil der staatlichen, städtischen und autonomen Häfen überwiegt: Auf sie entfallen 92 % der umgeschlagenen Tonnage. Private Häfen bestehen in vier Mitgliedstaaten: Dänemark (37 % der nationalen Tonnage); Irland (3 %); Vereinigtes Königreich (28 %); und Griechenland (32 %).

239. Mit Ausnahme der Häfen im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden bestehen weitgehend Subventionen oder besondere Beihilfen. Die verschiedenen Formen der finanziellen Unterstützung schließen Beihilfen für große Infrastrukturvorhaben ein, die eine Basis für den staatlichen Einfluß bieten.

Beschaffungsstrukturen

240. Häfen vergeben normalerweise Bauaufträge für Kais, Molen, Seeschleusen usw. sowie für Baggerarbeiten. Die Lieferaufträge betreffen Krane, Navigationshilfen und andere Geräte. Daneben werden Dienstleistungsaufträge für Beladen und andere Dienstleistungen vergeben.

241. Eine besondere Lage besteht in Frankreich, wo eine Arbeitsgemeinschaft autonomer Häfen mit einer Baggergesellschaft in Form eines „Groupement d'Intérêt Economique" jeden Wettbewerb verhindert.

242. In den restlichen Fällen scheint zwar der Wettbewerb bei der Vergabe von Aufträgen die Regel zu sein, doch erweist es sich, daß die meisten Aufträge an lokale oder nationale Bieter vergeben werden.

Lieferindustrie

243. Eine große Zahl von Unternehmen ist an der Erbringung von Dienstleistungen und an Lieferungen für die Häfen beteiligt. Die Natur vieler Aufträge bringt es mit sich, daß sie meist an lokale Unternehmen vergeben werden.

244. Allerdings stellen unter den Beschaffungen elektronische Hilfen, mobile Ausrüstungen und Krane technisch hochwertige Erzeugnisse dar. Gleichzeitig kann die weitgehende Spezialisierung bei vielen Hoch- und Tiefbauarbeiten für die Instandhaltung und den Ausbau der Häfen für Unternehmer außerhalb des nationalen Marktes interessant sein. Unter-

schiedliche nationale Normen scheinen in diesem Sektor kein großes Problem darzustellen.

Schlußfolgerungen

(a) Schiffahrt

245. Die Beschaffungen des Schiffahrtsektors sind naturgemäß vor allem Schiffe. Die Wettbewerbslage des Weltmarktes hatte zur Folge, daß trotz umfangreicher staatlicher Beihilfen ein großer Anteil europäischer Aufträge an Lieferanten aus Drittländern ging.

246. Darüber hinaus dürften die jüngsten Entwicklungen zur Regelung des innergemeinschaftlichen Seeverkehrs zu einer weiteren Öffnung dieses Marktes führen.

247. Unter diesen Voraussetzungen scheint kein besonderer Anlaß zu bestehen, die Beschaffungen der Reedereien einer Regelung zu unterwerfen. Gleichzeitig könnten staatliche Beihilfen zur Deckung der Verluste einzelner Fährlinien zu Diskriminierungen führen, wenn Aufträge vergeben werden, und müßten daher aufmerksam überwacht werden. Diese Frage wird in Teil III C (6) eingehender geprüft.

(b) Hafenanlagen

248. Dagegen werden die Häfen meist in einer Weise betrieben, die sie indirekt oder direkt einer Beeinflussung durch den Staat unterwirft. Einige Aspekte der Beschaffungen für Häfen unterliegen bereits den Gemeinschaftsregeln für öffentliche Aufträge. Dort, wo der Staat Eigentümer der Häfen ist und Investitionen und Gebühren kontrolliert, erweist sich eine Einbeziehung in die Regelung als notwendig. Ausnahmen sollten vielleicht eine Reihe völlig privater Häfen bilden, sofern diese eindeutig keinen staatlichen Einfluß durch Beihilfen, Kontrolle der Entwicklung und der Gebühren oder durch andere Techniken unterliegen. Es hat sich bisher noch nicht als möglich erwiesen, die Umstände, die eine solche Ausnahme ermöglichen würden, genau zu definieren.

(iv) Luftverkehr

(a) Fluggesellschaften

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

249. Jeder Mitgliedstaat verfügt über seine eigene nationale Fluggesellschaft, die Linienflüge auf in- und ausländischen Routen durchführt. Sieben der nationalen Gesellschaften in der EWG (British Airways, Air France, Lufthansa, KLM, Iberia, Alitalia und SAS) gehören zu den 20 größten Gesellschaften in der Welt. Es bestehen auch noch andere Fluggesellschaften, die Linienflüge durchführen, doch bestehen nur in Frankreich zwei größere Gesellschaften, die neben der staatlichen Fluggesellschaft in- und ausländische Routen befliegen.

250. In den meisten Ländern bestehen große, private Chartergesellschaften, die im Bereich der Charterflüge mit den Tochtergesellschaften der nationalen Gesellschaften konkurrieren.

251. In den meisten Mitgliedstaaten besitzt der Staat eine Mehrheitsbeteiligung an den nationalen Gesellschaften. In Frankreich, Griechenland, Irland, Portugal und Spanien beträgt der Staatsanteil effektiv 100 %. In Luxemburg (21 %) und den Niederlanden (39 %) ist der Staatsanteil hoch, während Dänemark 27 % der insgesamt 50 % betragenden Staatsanteile an der SAS besitzt. Air Inter befindet sich im Besitz privater und öffentlicher Verkehrsunternehmen wie Air France und SNCF. Von den führenden nationalen Gesellschaften ist nur British Airways vollständig in privater Hand.

252. Alle großen nationalen Fluggesellschaften kontrollieren andere Gesellschaften, die Charterflüge unternehmen, Reisebüros, Catering-Dienste und andere damit zusammenhängende Aktivitäten betreiben.

253. In einigen Mitgliedstaaten werden nationale Fluggesellschaften durch besondere Gesetzgebung errichtet (Belgien, Dänemark, Griechenland, Spanien), doch haben sich in den meisten Fällen die nationalen Fluggesellschaften im Lauf der Jahre allmählich entwickelt, teils durch Zusammenschlüsse, jedoch stets in engem Kontakt mit den Regierungen.

254. Die internationale Zivilluftfahrt ist weitgehend durch nationale Vorschriften geregelt, die die meisten Aspekte des Flugbetriebs abdecken wie etwa die Rechte für das Befliegen der Routen, die Festsetzung der Flugtarife und die Betriebsnormen.

255. Die Grundlage für die internationale Regelung des Flugverkehrs bildet die Konvention von Chicago aus dem Jahr 1944. Nach diesem Übereinkommen werden Regeln für minimale Betriebsnormen normalerweise auf multilateraler Basis festgelegt. Dagegen werden Rechte im Verkehr zwischen den einzelnen Ländern sowie die Flugtarife auf bilateraler Basis zwischen den Regierungen vereinbart. Nach diesen Vereinbarungen gewährt jede Regierung der anderen das Recht, eine Gesellschaft für planmäßige Flüge zwischen bestimmten Punkten in den jeweiligen Ländern zu benennen. Normalerweise bestimmt jeder Staat seine eigene nationale Luftverkehrsgesellschaft. Im Verkehr zwischen den Mitgliedstaaten werden jedoch die meisten Verkehrsrechte und Genehmigungsverfahren für Flugtarife auf multilateraler Basis vereinbart.

256. Auf internationaler Ebene bestehen einige wichtige Kooperationsvereinbarungen zwischen den großen Luftverkehrsgesellschaften. Diese erstrecken sich auf die Wartung und Instandsetzung von Flugzeugen. Hier sind zwei größere Zusammenschlüsse zu verzeichnen: ATLAS (Air France, Lufthansa, Alitalia, Iberia und Sabena) und KSSU (SAS, KLM, UTA und Swissair). Zweck dieser Zusammenschlüsse sind Skalenvorteile durch Spezialisierung auf einen besonderen Flugzeugtyp. Die nationalen Fluggesellschaften arbeiten auch international beim Betrieb der Compu-

ter-Platzreservierungssysteme zusammen. Es gibt zwei europäische Gruppen: Amadeus mit Air France, Lufthansa, SAS, Iberia, Air Inter und wahrscheinlich auch Luxair, UTA und Finnair — arbeitet mit System One von Eastern Airlines/Texas Air zusammen. Galileo, an dem British Airways, KLM, Alitalia, Air Lingus, Sabena, TAP, Swissair und Austrian Airways beteiligt sind, arbeitet mit dem Apollo System von United Airlines zusammen. Die Entwicklungskosten dieser Systeme sind sehr hoch. Eine Beteiligung ist von großer strategischer Bedeutung für alle Fluggesellschaften, da es ihnen die Möglichkeit gibt, eine möglichst große Anzahl von Flügen zu vermarkten.

257. Die typische Situation für den innereuropäischen Linienflug ist ein Duopol für die Routen zwischen zwei Ländern. Die Sitzkapazität ist beschränkt und wurde bis vor kurzem auf der Basis 50—50 verteilt. Die Gemeinschaft einigte sich 1987 auf eine vollständige Routen-Flexibilität, jedoch mit einer bilateralen Kapazitätsaufteilung 45—55, die ab Oktober 1989 auf 40—60 erweitert wird.

258. Die nationalen Fluggesellschaften haben auf zahlreichen inländischen Routen ein praktisches Monopol. In den letzten Jahren hat sich die Zahl kleiner regionaler Fluggesellschaften in Ländern im Vereinigten Königreich, Frankreich, Italien und Deutschland stark erhöht. Diese Gesellschaften waren relativ erfolgreich, wenn es darum ging, Konzessionen für den Betrieb kleiner Flugzeuge auf Routen zu erhalten, die den nationalen Fluggesellschaften für den Einsatz ihrer größeren Flugzeuge unrentabel erscheinen. Die regionalen Gesellschaften haben normalerweise keinen Zugang zu Routen mit einem großen Beförderungsaufkommen.

259. Bei den meisten bilateralen Vereinbarungen müssen beide Regierungen Tarife, Gebühren und Kosten für Liniendienste genehmigen. Aufgrund der Vereinbarung über eine größere Flexibilität in der Kapazitätsaufteilung hat die Gemeinschaft nunmehr Kriterien für Flugtarife festgelegt und genehmigt besondere Beförderungstarife.

260. Die Investitionspolitik der meisten großen Unternehmen unterliegt aufgrund der staatlichen Kapitalbeteiligung zu einem großen Teil der Kontrolle durch die Regierungen. Das Ausmaß, in den die Beschaffung durch eine „Buy national"-Praxis beeinflußt werden, hängt von der Art der Erzeugnisse, dem Umfang der Investitionen und der Verfügbarkeit inländischer Alternativerzeugnisse ab.

261. Aufgrund der Besonderheit der Produktanforderungen können zahlreiche Spezialerzeugnisse weltweit nur von einigen wenigen Lieferanten bezogen werden (Flugzeuge, Triebwerke, Flugelektronik).

262. Die meisten Fluggesellschaften haben große finanzielle Schwierigkeiten, doch gewähren nur wenige Mitgliedstaaten ihren nationalen Gesellschaften finanzielle Unterstützung. Das Anlagekapital von Fluggesellschaften besteht hauptsächlich aus ihrer Flotte. Auf diese entfallen etwa im Falle von British Airways, der größten Fluggesellschaft der EG, wertmäßig 78 % des Sachanlagevermögens. Dazu hat British Airways Kapitalverpflichtungen in Höhe von 1 190 Millionen USD für den Kauf von 16 Boeing 747-Maschinen.

Beschaffungsstrukturen

263. Die Beschaffungen der Fluggesellschaften umfassen folgende Hauptgruppen:

— Flugzeuge, Triebwerke, Flugelektronik und Flugsimulatoren;

— Ersatzteile für Flugzeuge;

— Treibstoff und Schmiermittel;

— Ausrüstungen für Wartung und Reparaturen;

— Bauten wie Flugzeughallen und Verwaltungsgebäude;

— Dienstleistungen und sonstige Güter.

264. Der Weltmarkt für Zivilflugzeuge wird in den nächsten 15 Jahren auf etwa 5 400 Maschinen mit einem Wert von über 250 Milliarden USD geschätzt. Davon werden etwa 20 % auf EG-Länder entfallen.

265. Schätzung der jährlichen Beschaffungen durch die Fluggesellschaften der Gemeinschaft:

Flugzeuge, Triebwerke	20—30 %
Ersatzteile	15—20 %
Dienstleistungen	20—30 %
Ausrüstungen für Wartung	2— 5 %
Bauten	2— 5 %
sonstige Güter	5—10 %
Treibstoff	20—30 %
Insgesamt	15 Milliarden ECU.

266. Bei der Beschaffung von Flugzeug-Komponenten und Ersatzteilen ist die Wahl der Lieferanten beschränkt. In einigen Fällen (z. B. Treibstoff) besteht offensichtlich ein gewisser Druck, im Inland einzukaufen, oder eine Strategie zur Verwendung besonderer einheimischer Erzeugnisse, um das „nationale" Image einer Gesellschaft zu verstärken (z. B. Speisen und Getränke für den Bordservice).

267. Fast alle mit Flugzeugen zusammenhängenden Erzeugnisse sind nach internationalen Normen hergestellt. Die Normen werden aufgrund der Joint Airworthiness Requirements (JAR) festgelegt. JAR ist bereits ein in Europa allgemein anerkannter Standard, wie dies für den amerikanischen US Code of Federal Regulations der Federal Aviation Administration der Fall ist. Der Europäische Verband der Lieferanten, die AECMA, arbeitet an einem europäischen Standard, der weitgehend den US-Standard zugrunde legt.

Die Lieferindustrie

268. Ein Hauptmerkmal der Lieferindustrie im Luftfahrtsektor ist die enge Verbindung zwischen dem Zivil- und dem Verteidigungssektor. Wertmäßig entfallen auf den Militär- und Verteidigungssektor etwa 70—80 % der Produktion der Luftfahrtindustrie der Gemeinschaft.

269. Ein weiteres Hauptmerkmal ist die Tatsache, daß der Welt-Flugzeugmarkt von drei Herstellern beherrscht wird. 1986 hatte Boeing einen Anteil von 49 % am Flugzeugmarkt, vor Airbus mit 25 % und McDonnel Douglas mit 17 %. US-Unternehmen beherrschen auch den Markt für Flugzeugkomponenten. Selbst im Airbus sind etwa 30 % der Komponenten amerikanischen Ursprungs. Am Airbus-Konsortium sind die drei größten Flugzeughersteller der Gemeinschaft (British Aerospace, Aerospatiale und MBB) zusammen mit der spanischen CASA beteiligt. Ein wichtiger Aspekt der Flugzeugherstellung sind große Einsparungen durch Serienherstellung, durch die der Marktzugang für neue Wettbewerber erschwert wird. In der Tat sind die Forschungs- und Entwicklungskosten für neue Flugzeuge und die wichtigsten Komponenten, wie etwa Triebwerke, ungeheuer und machen daher den Markt für neue Konkurrenten schwer zugänglich. Generell werden die nationalen Märkte und sogar der Gemeinschaftsmarkt von vielen Herstellern als zu klein betrachtet, um die wachsenden FuE-Kosten für komplexe Hochtechnologieerzeugnisse oder komplette Systeme rentabel zu machen. Dies fördert die nationale und internationale Zusammenarbeit und Zusammenschlüsse, ein Trend, der auch außerhalb der Luftfahrtindustrie anzutreffen ist.

270. Obwohl der Weltmarkt von den amerikanischen Flugzeugherstellern beherrscht wird, bestehen zahlreiche große, wettbewerbsfähige Lieferanten für den Luftfahrtsektor in der Gemeinschaft. Neben den Teilnehmern am Airbusprojekt bestehen im Vereinigten Königreich, in Frankreich, in der Bundesrepublik Deutschland und in Italien und in geringerem Maße in Spanien und in den Beneluxländern nationale Hersteller von Weltruf. Diese Unternehmen sind entweder auf eine Reihe von Erzeugnissen, die mit der Luftfahrt zusammenhängen, spezialisiert oder beliefern diesen Sektor, wie unter anderem große Unternehmen des Elektroniksektors: Thomson, Philips und Siemens. Große Unternehmen haben meist zusammen mit anderen spezialisierten Herstellern, Patentinhabern oder Herstellern von Spezialprodukten eine internationale Vertriebsorganisation, die es ihnen ermöglicht, auf die Listen für die einschlägigen Aufträge gesetzt zu werden. Die Beteiligung an Aufträgen in anderen Ländern macht dagegen kleinen oder mittleren Unternehmen Schwierigkeiten, deren Erzeugnisse zwar spezialisiert aber nicht einzigartig sind (z. B. Flurförderzeuge oder Hebebühnen).

(b) Flughäfen

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

271. Jeder Mitgliedstaat der Gemeinschaft verfügt über wenigstens einen großen internationalen Flughafen. Von diesen gehören London-Heathrow, Frankfurt, Paris-Roissy und Orly sowie London Gatwick zu den 20 größten Flughäfen der Welt.

272. Die Gemeinschaft verfügt über 53 Flughäfen in denen 1986 jeweils über eine Million Passagiere abgefertigt wurden: (UK: elf, Spanien: zehn, Bundesrepublik Deutschland: neun, Frankreich: sieben, Italien und Griechenland: jeweils fünf, Portugal: zwei, Belgien, Dänemark, Irland und die Niederlande: jeweils eine). Das Passagieraufkommen des Flughafens Luxemburg lag knapp unter der 1-Million-Marke. Dazu kommen zahlreiche kleinere Flughäfen, die ebenfalls ein beträchtliches Passagier- und Frachtaufkommen haben.

273. Flughäfen bilden naturgemäß ein Oligopol. In allen Mitgliedstaaten mit Ausnahme der Niederlande und des Vereinigten Königreichs haben der Staat oder Gebietskörperschaften die volle Kontrolle über die großen Flughäfen. Auch in den Niederlanden ist die Kapitalmehrheit der großen Flughäfen in staatlicher Hand. Im Vereinigten Königreich ist der Eigentümer und Betreiber von sieben großen Flughäfen BAA plc, eine 1987 errichtete private Gesellschaft. In den anderen Fällen besteht zwar ein unterschiedliches System in bezug auf das Eigentum, doch sind alle Flughäfen mit Ausnahme kleiner Flughäfen Staatseigentum und werden vom Staat kontrolliert. Darüber hinaus werden die Flughäfen in Spanien, Portugal und Griechenland von der Zentralregierung verwaltet.

274. Landegebühren, Fluggastgebühren, Mieten und kommerzielle Aktivitäten (Konzessionen für Läden, Restaurants, Büros usw.) sind die Haupteinnahmequelle für Flughafengesellschaften. Höhe und Struktur der Flughafeneinnahmen variieren zwischen den Mitgliedstaaten und innerhalb der einzelnen Länder beträchtlich. Landegebühren und Fluggastgebühren werden normalerweise von staatlichen Behörden oder zumindest mit deren Zustimmung festgelegt. Selbst der privaten BAA sind enge Grenzen bei der Gebührenfestlegung gesetzt.

275. Die finanzielle Autarkie eines Flughafens hängt weitgehend vom jährlichen Verkehrsaufkommen ab. Verschiedene Studien zeigen, daß die Kostenschwelle allein für die Betriebskosten mit 150 000 bis 200 000 Passagieren pro Jahr erreicht werden kann, während nicht weniger als 1 Million Passagiere pro Jahr erforderlich ist, um sowohl die Betriebs- als auch die Investitionskosten zu decken. Zahlreiche der kleineren regionalen Flughäfen werden daher entweder vom Staat oder von Gebietskörperschaften subventioniert, die darauf bedacht sind, angesichts der Bedeutung der Flughäfen für den Verkehr und die wirtschaftliche Entwicklung der jeweiligen Region den Betrieb aufrechtzuerhalten oder zu erweitern.

Beschaffungsstrukturen

276. Die jährlichen Beschaffungen der Flughäfen in der Gemeinschaft werden auf 2—3 Milliarden ECU geschätzt und schließen folgende Gebiete ein:

— Bauarbeiten (Erneuerung und Erweiterung von Gebäuden und Start-/Landebahnen)

— Flughafenfahrzeuge und Ausrüstung für die Landebahnen

— besondere Einrichtungen (Gepäckabfertigungssysteme, Beleuchtungsanlagen usw.)

— Ersatzteile und sonstige Güter

— Dienstleistungen (Sicherheit, Reinigung, Catering usw.)

— sonstige Güter

277. Ausschreibungen sind bei den Beschaffungen der Flughäfen nicht ungewöhnlich. Etwa 30 bis 40 % des Gesamtvolumens der Aufträge laufen über Ausschreibungen, vor allem für Bauarbeiten, die einen hohen Anteil an den Investitionen der Flughäfen haben. Hauptkriterien für die Wahl eines Bieters sind niedrige Preise, Produktqualität, technische und finanzielle Zuverlässigkeit sowie die Kompatibilität der Produkte mit bestehenden Systemen oder Anlagen. In einigen Ländern haben einheimische Bieter den großen Vorteil, den nationalen Normen entsprechen zu können.

278. Etwa 50 % der Beschaffungen der Flughäfen unterliegen nationalen Normen (Bauten, Elektrizität usw.) und 25 % internationale Normen, die in nationale Normen umgesetzt sind. Die internationalen Normen betreffen hauptsächlich die Flugsicherung, wo die Beschaffungen der Zuständigkeit der nationalen Behörden unterliegen und nicht den Flughäfen selbst. Internationale Normen gelten auch für die sonstigen Sicherheits-Ausrüstungen.

Lieferindustrie

279. Die Gemeinschaft verfügt über zahlreiche große wettbewerbsfähige Lieferanten. Diese Unternehmen sind entweder auf eine bestimmte Produktpalette spezialisiert oder beliefern diesen Sektor unter vielen anderen. So beliefern etwa LKW-Hersteller wie Daimler-Benz oder Iveco Flughäfen, auch wenn dieser Geschäftsbereich einen sehr kleinen Teil ihres Gesamtumsatzes ausmacht. Das gleiche gilt für große Unternehmen der Elektrotechnik oder der Elektronik wie Thomson, Philips und Siemens. Ferner besteht eine Vielzahl mittelständischer Unternehmen, deren Erzeugnisse zwar spezialisiert, jedoch nicht einzigartig sind, wie etwa Flurförderzeuge oder Hebebühnen.

280. Einige Länder werden als ziemlich unzugänglich für ausländische Lieferanten betrachtet, insbesondere die Bundesrepublik, Frankreich, Italien und das Vereinigte Königreich, wo leistungsfähige nationale Lieferanten und umfangreiche nationale Normen für die Flughäfen bestehen.

Schlußfolgerungen

1) Fluggesellschaften

281. Die Fluggesellschaften, vor allem solche, die große nationale oder internationale Routen befliegen, werden stark von den Regierungen beeinflußt, entweder aufgrund einer staatlichen Kapitalbeteiligung oder aufgrund der Abhängigkeit von Regierungsstellen für die Lizenzen und die Tariffestsetzung.

282. Dennoch hat sich die Lage in diesem Sektor rasch entwickelt; im Bereich des Zugangs zu Nebenrouten und eines flexibleren und mehr wettbewerbsorientierten Betriebs von Hauptrouten innerhalb der Gemeinschaft wurden beträchtliche Fortschritte erzielt.

283. Gleichzeitig erweist es sich aufgrund der besonderen Natur der Lieferindustrie für Flugzeuge, Triebwerke und Flugelektronik, daß obligatorische Verfahren zur Erhöhung der Transparenz die Effizienz des Marktes kaum verbessern würden. In der Tat ist die Beschränkung der verfügbaren Erzeugnisse den großen Fluggesellschaften wohl bekannt, die unter Umständen sogar beide Alternativen nebeneinander benutzen, nicht zuletzt aufgrund der Notwendigkeit, Flugzeuge einzusetzen, die den Kennmerkmalen einer bestimmten Route am besten entsprechen.

284. Daher sollte im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht versucht werden, die Fluggesellschaften in neue Beschaffungsverfahren der Gemeinschaft einzubeziehen. Diese Frage wird in Teil III C (6) eingehender erörtert.

2) Flughäfen

285. Flughäfen werden von den Behörden kontrolliert, und ihr Betrieb ist von diesen abhängig. Dies gilt unabhängig vom formellen Eigentümer des Flughafens. Hier ist die Notwendigkeit einer Einbeziehung offensichtlich. Die Anwendung der bestehenden Richtlinien auf Flughäfen stieß auf Auslegungsprobleme. Es schien daher zweckmäßig, sie ausdrücklich in die neuen Vorschläge einzubeziehen.

286. Es scheint nicht, daß offene Vergabeverfahren Wettbewerbsprobleme verursachen würden. Es läßt sich auch nicht ohne weiteres absehen, welche Konsequenzen dies bei den zahlreichen Zulieferern und den Auftragnehmern der Flughäfen haben würde. Sicher ist nur, daß die dynamischsten unter ihnen gefördert würden.

(4) Telekommunikation

Struktur, Trägerschaft und Kontrolle der Vergabestellen

287. Der Telekommunikationssektor erfuhr eine revolutionäre Wandlung durch elektronische Vermittlungstechniken und Digitalisierung, Einführung der Elektronik und Opto-Elektronik, Mikrowellenverbindungen, Modems und Multiplexer für die Übertragung, der Computerisierung und Digitalisierung der Übertragungs- und Empfangsgeräte und durch die Entwicklung der Netze in Richtung auf dienstintegrierte digitale Netze (ISDN).

288. Die Auswirkungen dieses technologischen Wandels wurden in dem Grünbuch vom Juni 1987 beschrieben. Zu ihnen gehören das rasche Wachstum der Märkte für Geräte, Veränderungen der industriellen Strukturen und die Infragestellung des Monopoles des öffentlichen Dienstes sowie ein vielfältigeres An-

gebot von Erzeugnissen und Dienstleistungen zusammen mit der künftigen Aufteilung der Nachfrage (Fernsprechdienst, Telex, Datenfernverarbeitung und „fortgeschrittene" Dienste).

289. Die Kommission hat prioritäre Gebiete festgelegt, in denen die Märkte für den Wettbewerb geöffnet werden müssen und für die besondere Vorschläge ausgearbeitet werden müssen [KOM(88) 48 endg.]. Dazu gehören:

— der Markt für Endgeräte, der gemäß der Richtlinie der Kommission 88/301/EWG bis 31. Dezember 1990 geöffnet werden muß;

— der Markt der Telekommunikations-Dienstleistungen mit Ausnahme derjenigen Dienste, für die besondere oder ausschließliche Rechte der Fernmeldeverwaltungen vorübergehend aufrechterhalten werden, sofern die Belieferung und der Betrieb der Netzinfrastruktur und Fernsprechdienste betroffen sind, ab 1989. Nach dem 1. Januar 1992 darf die ausschließliche Erbringung von Dienstleistungen und die kommerzielle Aktivität der Fernmeldeverwaltungen den Interessen der Gemeinschaft nicht zuwiderlaufen;

— der Markt der Beschaffungen für die Telekommunikation; die Empfehlung des Rates 84/550/EWG, deren Ziel die freiwillige Öffnung des Beschaffungsmarktes für Endgeräte und Vermittlungsgeräte war, wird gegenwärtig überprüft (Anhang I).

290. Die Kommission hat ferner beschlossen, eine Reihe von Maßnahmen zu unterstützen, um den Weg für die Liberalisierung freizumachen. Dazu gehört die Trennung von Netzbetrieb und Regelungstätigkeit: die Fernmeldeverwaltungen dürfen ihre Regelungsbefugnisse nicht ausnutzen, wenn sie gleichzeitig als Betreiber der Netze Wettbewerber sind; die Errichtung eines Europäischen Instituts für Telekommunikationsnormen und die gegenseitige Anerkennung der Bauartzulassung für Endgeräte durch Ausdehnung der Richtlinie 86/361/EWG.

291. Die institutionelle Form der Telekommunikationsbehörden, die praktisch überall noch über ein Monopol verfügen, ist in den Mitgliedstaaten unterschiedlich. Einige Mitgliedstaaten haben die Regelungsfunktion und den Netzbetrieb bereits getrennt. Das Vereinigte Königreich hat Lizenzen an zwei konkurrierende Betreiber öffentlicher Fernmeldedienste vergeben, während in anderen Mitgliedstaaten entweder ein Betreiber oder mehrere nicht miteinander im Wettbewerb stehende Betreiber bestehen. Der Postdienst ist manchmal von den Fernmeldediensten getrennt (in Belgien, Griechenland, Irland, den Niederlanden und im Vereinigten Königreich), in anderen Fällen Teil derselben Organisation. In Spanien, Italien und im Vereinigten Königreich können sich die Fernmeldeverwaltungen an Produktionsaktivitäten beteiligen, während in der Bundesrepublik Deutschland die Deutsche Bundespost nicht das Recht hat, sich an der Fertigung zu beteiligen. British Telecom wurde 1984 privatisiert.

Beschaffungsstrukturen

292. Die Aufträge schließen Bauarbeiten, Geräte und Softwaredienste ein. Die Bedeutung der Softwaredienste wird deutlich bei modernen Vermittlungsanlagen, bei denen 70 bis 80 % der gesamten Entwicklungskosten auf Software entfallen.

293. Ein besonderes Problem bei Bauaufträgen im Telekommunikationssektor, die nicht von der bestehenden Richtlinie für Bauarbeiten ausgenommen sind. Fällt ein Betrieb unter die einschlägigen Bestimmungen dieser Richtlinie, so sind diese anwendbar. Auf diese Weise werden die Fernmeldeverwaltungen in Frankreich, Deutschland, Italien und Luxemburg erfaßt.

294. Einige Betriebe unterliegen in bezug auf Bau- und Lieferaufträge nationalen Regelungen für öffentliche Aufträge.

295. Die Telekommunikation besteht aus einer Reihe von Übertragungs- und Vermittlungsanlagen sowie Schnittstellen, die es dem Benutzer ermöglichen, mit Hilfe öffentlicher oder privater Endgeräte eine Verbindung mit anderen Teilnehmern herzustellen. Die grundlegenden Funktionselemente des Systems sind Vermittlungs-, Übertragungs- und Endgeräte.

296. Die normale Lebensdauer der Netze (Übertragungs- und Vermittlungseinrichtungen) beträgt annähernd 40 Jahre. Die Betreiber können diese Zeit halbieren, sofern der technologische Fortschritt einen früheren Ersatz rechtfertigt, sei es durch gesteigerte Einnahmen oder geringere Betriebs- und Wartungskosten. Allerdings ist die Erneuerung der Netzausrüstung (5 % pro Jahr, bei einer Lebensdauer von 20 Jahren) viel langsamer als die Erneuerung der Dienste, die über das Netz erbracht werden und die Erneuerung der Endgeräte (10 % pro Jahr bei einer Lebensdauer von 10 Jahren).

297. Eine Reihe von Merkmalen der Systeme haben großen Einfluß auf die Natur der Aufträge:

i. Die technischen Besonderheiten der Vermittlungsanlagen und Kabel begünstigen den Wettbewerb nicht.

ii. Die Vergabebehörden bestehen auf einer eingehenden Prüfung der Erzeugnisse eines neuen Bieters, um festzustellen, ob sie mit den bestehenden Geräten kompatibel sind und ob die gebotenen Garantien ausreichend sind. Sind die angebotenen Ausrüstungen innovativ, muß die Verwaltung eine detaillierte Untersuchung der indirekten Kosten durchführen, die durch die Verwendung des neuen Geräts gleichzeitig mit bestehenden Anlagen entstehen würden.

iii. Die Technologie wandelt sich ständig, und die Erzeugnisse werden ständig verbessert. Die Hersteller müssen beträchtliche Mittel in Forschung und Entwicklung investieren, und der künftige Käufer beteiligt sich häufig am Forschungsprozeß, mitunter in Form einer direkten Finanzierung. Unter diesen Bedingungen ist der Anreiz für beide Seiten groß, das Erzeugnis gemeinsam zu vermarkten.

iv. Die Wahl einer technischen Lösung ist von grundlegender Bedeutung und kommt stets einer bestimmten Unternehmensgruppe zugute.

Lieferindustrie

298. Die fernmeldetechnische Industrie ist durch die besondere Beziehung zwischen den Telekommunikationsdiensten und ihren Lieferanten gekennzeichnet. Einen praktischen Monopson bei der Beschaffung, steht eine oligopolistische Lieferindustrie gegenüber.

299. Typisch für den Telekommunikationssektor ist eine starke Konzentration, so daß Firmen, die sich neu in der Produktion betätigen wollen, große Hindernisse zu überwinden haben. Die Konzentration im Telekommunikationssektor hat sich seit 1985 verstärkt, insbesondere nach dem Verkauf der Tochtergesellschaften von ITT an CGE, so daß die neue Gruppe Alcatel NV fast 20 % des Weltmarktes kontrollieren kann. Dazu kommt der Erwerb der GTE-Aktivitäten außerhalb der Vereinigten Staaten durch Siemens, die Vereinbarung zwischen ATT und Philips sowie die Restrukturierung in Italien. Dafür können drei Gründe genannt werden: Einsparung durch Großserien, wie etwa im Bereich der Montage von gedruckten Schaltungen; der monopsonistische Käufer begünstigt eine kleine Zahl nationaler Hersteller; hohe FuE-Kosten.

300. Hindernisse für eine Öffnung sind die Beziehung zwischen British Telecom und GEC und Plessey, der Direction Générale des Télécommunication und Alcatel, der Deutschen Bundespost und Siemens, SIP und Italtel, Telefonica und SESA, der Régie des Télégraphes et des Téléphones und Bell Telephone. Diese Situation findet sich weitgehend in den meisten Mitgliedstaaten wieder.

301. Effektiv gingen 70 bis 90 % der Aufträge der Fernmeldeverwaltungen an nationale Hersteller.

302. Die rasche technologische Innovation im Produktionssektor macht FuE auf diesem Gebiet zu einer Bedingung für das Überleben und die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt. Die FuE-Kosten für die Entwicklung von digitalen Vermittlungsstellen wurden auf 500 bis 1 400 Millionen USD geschätzt. Für die Entwicklung der nächsten Generation von Vermittlungsanlagen werden sogar 2 000—3 000 Millionen USD veranschlagt. Den Schätzungen zufolge wäre ein Weltmarktanteil von 15 bis 20 % erforderlich, um diesen Kapitalaufwand zu rentabilisieren.

303. Ein Vergleich zwischen Europa und anderen Telekommunikationssystemen, vor allem mit den Vereinigten Staaten, wo nur zwei Systeme bestehen, ist aufschlußreich. In Europa wurden 7 000 Millionen Dollar für die Entwicklung von wenigstens acht verschiedenen Vermittlungssystemen ausgegeben, während der entsprechende Aufwand in den USA 3 000 Millionen und in Japan 2 000 Millionen betrug. Es dürften wohl kaum mehr als vier Systeme bis 1990 überleben. Dies war zweifellos ein Grund für Plessey, Alcatel, Siemens und Italtel, 1985 eine Vereinbarung über die Zusammenarbeit in FuE über Schnittstellen und Software für das künftige ISDN zu unterzeichnen.

Normung

304. Der CCITT (Zwischenstaatlicher Beratender Ausschuß für den Telegraphen- und Fernsprechdienst) arbeitet Empfehlungen für Normen auf internationaler Ebene aus. Im September 1987 wurde beschlossen, der europäischen Normung einen institutionellen Rahmen zu geben, und die Europäische Konferenz der Verwaltungen für Post- und Fernmeldewesen hat beschlossen, ein europäisches Institut für Fernmeldenormen zu errichten. An diesem Gremium können sich die Industrie, Vertreter der Benutzer und Netzbetreiber beteiligen. Es hat die Aufgabe, europäische Normen auszuarbeiten, die die nationalen Normen ersetzen sollen.

Schlußfolgerungen

305. Der Markt für Fernmeldeausrüstungen ist für Lieferanten aus anderen Mitgliedstaaten weitgehend geschlossen. Das Haupthindernis für den Zugang ist die Macht der Vergabebehörden. Dies führt dazu, daß die nationalen Fernmeldenetze durchschnittlich zu über 70 % von nationalen Herstellern beliefert werden. Diese Zahl erreicht in einigen Fällen, in denen die einschlägige nationale Industrie sehr stark ist, 90 %. Dies führte zu einer verstärkten Konzentration und vertikalen Integration auf nationaler Ebene. Nach neueren Untersuchungen kann der Sektor nur überleben, wenn er umfassend rationalisiert wird. Die Voraussetzung für eine solche Rationalisierung ist die Öffnung der Märkte für alle Fernmeldeausrüstungen. Es wurden bereits Schritte unternommen, um eine vollständige Liberalisierung des Marktes für Endgeräte zu erreichen.

306. Aufgrund der starken Integration der Lieferindustrie wird sich durch eine gemeinschaftsweise Öffnung des Marktes der Wettbewerb eher verstärken, wenn auch aufgrund der Rationalisierung die Zahl der Unternehmen abnehmen dürfte.

307. Die Öffnung der Beschaffungsmärkte ist Bestandteil der Konzeption der Gemeinschaft für den Telekommunikationssektor.

C. Weitere Politiken zur Ergänzung einer Aktion der Gemeinschaft im Bereich der Beschaffungsverfahren

(1) Liberalisierung des Auftragswesens

308. Die Kommission hat sich verpflichtet, einen wettbewerbsorientierten Markt im Bereich der *Telekommunikation* zu verwirklichen, um eine effiziente Infrastruktur zu schaffen, die für die Entwicklung der Informationstechnologien der Gemeinschaft und für das Wachstum und die Flexibilität der Wirtschaft insgesamt unerläßlich ist. Eine solche Strategie erfordert Marktbedingungen, die die Innovation und die Suche

nach neuen Lösungen sowie die Flexibilität gegenüber der Wahl der Verbraucher fördern, jedoch gleichzeitig umfangreiche Investitionen in die Erweiterung des Netzes und der Dienstleistungen ermöglichen.

309. Mit Blick auf dieses Ziel bemüht sich die Kommission bereits um die schrittweise Liberalisierung des Marktes für Endgeräte und die klare Trennung der Regelungs- und Betriebsfunktion der Fernmeldeverwaltungen, so daß diese frei sind, eine Rolle im Wettbewerb zu spielen.

310. Dieses Szenario, wie es im Grünbuch der Kommission über die Entwicklung eines gemeinsamen Marktes für Telekommunikationsdienste und -ausrüstungen dargelegt wurde (KOM(87) 290 endg. vom 30. Juni 1987, vgl. auch KOM(88) 48 endg. vom 9. Februar 1988), unterstreicht die künftige Rolle der Fernmeldeverwaltungen nicht nur in bezug auf die Bereitstellung der grundlegenden Netzinfrastruktur, sondern auch im Bereich der Innovation.

311. Die Abkehr der Beschaffungspraktiken der Fernmeldeverwaltungen von einer rein nationalen Basis hin zu einer europäischen Basis und zu einer effizienten und offenen öffentlichen Beschaffung sollte die Restrukturierung der Lieferseite des Telekommunikationsmarktes der Gemeinschaft ergänzen, wo als Reaktion auf die veränderten Bedingungen des Weltmarktes neue transnationale Verbindung geschaffen wurden.

312. Im Bereich der *Energiepolitik* legt die Entschließung des Rates vom 16. Dezember 1986 eine ähnliche Orientierung fest, indem sie die nationalen Energiepolitiken in einer gemeinschaftsweiten Perspektive der Liberalisierung des Marktes stellt. Die Mitteilung der Kommission über den Binnenmarkt für Energie [KOM(88) 238 vom 19. April 1988] unterstreicht die besonderen monopolistischen Merkmale des Energiesektors mit Exklusivrechten für Förderung, Transport und Verteilung und seiner mangelnden Transparenz der Preise und Kosten, die insgesamt dem Verbraucher alternative Versorgungsquellen vorenthalten.

313. Die Kommission empfiehlt, daß diese Merkmale, die traditionsgemäß durch die Verpflichtung der Regierungen, die Energieversorgung ihres Landes sicherzustellen, begründet sind, nun überprüft werden sollten, um ihre Vereinbarkeit mit den Bestimmungen des Vertrags über Hindernisse mit gleicher Wirkung wie mengenmäßige Beschränkungen (Artikel 30), die Gleichbehandlung von Angehörigen anderer Mitgliedstaaten (Artikel 37) und die Erbringung von Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse (Artikel 90) zu untersuchen. Diese Überprüfung und die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens sind Politiken, die sich gegenseitig verstärken mit dem Ziel einer größeren Liberalisierung der Energiemärkte.

314. Der *Verkehrssektor* zeichnet sich aus durch die Anwendung spezifischer Vertragsbestimmungen im Blick auf eine gemeinsame Verkehrspolitik. Artikel 80 EWGV, der Frachten und Beförderungsbedingungen verbietet, die in irgendeiner Weise der Unterstützung oder dem Schutz eines oder mehrerer bestimmter Unternehmen oder Industrien dienen, es sei denn, daß die Kommission die Genehmigung hierzu erteilt, kann herangezogen werden, um ungerechtfertigte Beschränkungen bei öffentlichen Beschaffungen zu beenden und gleichzeitig die Liberalisierung des Verkehrsmarktes zu verwirklichen.

315. Diese Liberalisierung wurde auf verschiedenen Gebieten vorangetrieben, z. B. durch Förderung des kommerziellen Betriebs von Eisenbahnen, die Liberalisierung kombinierter Straßen- und Schienendienste, größere Bewegungsfreiheit für den Charterverkehr im Lufttransport und die Erschließung neuer Linienrouten sowie die Ausdehnung der Ausnahmen von bilateralen Genehmigungssystemen im Güterkraftverkehr.

316. Eine Liberalisierung der öffentlichen Beschaffungen verstärkte den Beitrag zu einer größeren Liberalisierung in Richtung auf eine „good commercial practice" und einen dynamischeren Verkehrssektor in der Gemeinschaft.

(2) Anwendung der Wettbewerbspolitik

317. In der Analyse der einzelnen Sektoren wurde wiederholt darauf hingewiesen, wie schwierig es ist, die Diskussion über eine Liberalisierung der öffentlichen Beschaffungen zu trennen von Erwägungen über die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs und die Vermeidung von Verzerrungen aufgrund unzulässiger staatlicher Beihilfen. Zusätzlich zur Liberalisierung von Märkten, die staatlichen Monopolen unterliegen, oder an denen Unternehmen beteiligt sind, denen die Staaten besondere oder ausschließliche Rechte gewähren, sollte die Wettbewerbspolitik der Gemeinschaft dazu genutzt werden, den Wettbewerb auf den Beschaffungsmärkten in den ausgenommenen Sektoren, die noch mehr geöffnet werden sollen, zu fördern. Sie müßte sich ebenfalls mit der Konzentration auf der Lieferseite befassen sowie mit der vertikalen Integration, die in einigen der betroffenen Sektoren die Auswirkungen der nunmehr vorgeschlagenen Beschaffungsmaßnahmen einschränken könnte. Schließlich ist es wichtig, daß die Beschaffungspolitik der Gemeinschaft selbst keinen neuen Anreiz für Unternehmen schafft, Absprachen bei ihren Angeboten zu praktizieren.

318. In bezug auf *staatliche Beihilfen* besteht in einigen Sektoren die weitverbreitete Sorge, daß die Öffnung der Märkte zwar einen verstärkten Wettbewerb durch kommerzielle Konkurrenten bringt, daß dieser Wettbewerb jedoch weiterhin durch unterschiedliche Beihilfen verzerrt wird, die in verschiedenen Mitgliedstaaten auf der Lieferseite gewährt werden, sei es für Forschung, Absatzförderung oder sonstige Zwecke. Diese Beihilfen sind schwer zu ermitteln, wenn sie öffentlichen Unternehmen oder Unternehmen gewährt werden, denen die Behörden Sonderrechte oder Exklusivrechte eingeräumt haben. Vor allem die Exklusivrechte geben den betreffenden Unternehmen völlige Freiheit bei der Tariffestsetzung und bei der Wahl ihrer Lieferanten. Die Öffnung ihrer Beschaffungsmärkte wird diese Freiheit einschränken, die Transparenz verstellen und den Wettbewerb

verstärken, nicht nur zum Nutzen der Verbraucher, sondern auch der Lieferindustrie in der ganzen Gemeinschaft.

Die Kommission muß ihre Kontrolle verstärken, um sicherzustellen, daß der Wettbewerb auch nach Öffnung der Märkte nicht nur frei ist, sondern auch unter gleichartigen Bedingungen stattfindet.

319. In bezug auf die *Konzentration auf der Liefererseite* hat der starke Druck zur Rationalisierung der Produktion bereits eine schrittweise Konsolidierung auf nationaler Ebene bewirkt. Die elektrotechnische Industrie ist beispielhaft für einen Sektor, in dem dieser Prozeß in einigen Fällen im Rahmen eines einzigen nationalen Marktes seine Grenzen erreicht hat. Eine weitere Konsolidierung über die Grenzen hinweg ist nun zu erwarten. Der Umfang des einheitlichen Marktes ist zweifellos eine Gelegenheit für eine weitergehende Rationalisierung, soweit dies wirtschaftlich sinnvoll ist, wobei jedoch ein funktionierender Wettbewerb erhalten bleiben sollte.

Möglichkeiten für eine solche Konsolidierung scheinen zu bestehen etwa im Telekommunikationssektor und in der elektrotechnischen Industrie. Diese Entwicklungen sind zweifellos mit gewissen Gefahren verbunden. Ihre Auswirkungen auf den einheitlichen Markt verstärken die Notwendigkeit geeigneter Gemeinschaftsmaßnahmen.

320. Auch die *vertikale Integration* muß genauer geprüft werden. In einigen Bereichen könnte sie ein beträchtliches Hindernis für die künftige Entwicklung des Wettbewerbs darstellen. Einige bestehende Beispiele zeigen, daß dieses Problem tatsächlich existiert. Die ENI-Gruppe ist auf einigen Gebieten autark, da sie sowohl Beschaffungsstellen als auch potentielle Lieferanten einschlägiger Erzeugnisse wie etwa im Gassektor umfaßt. Gleiche oder ähnliche Situationen bestehen auch anderswo. Vertikale Verbindungen sind festzustellen in Frankreich, in der Bundesrepublik Deutschland, in den Niederlanden sowie im Vereinigten Königreich. Stetige Wachsamkeit ist angezeigt in bezug auf Fusionen und die Herausbildung und Ausnutzung beherrschender Stellungen.

321. Die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs auf den Märkten ist ein Ziel, das von den Beschaffungsregelungen systematisch verfolgt wird. Ein funktionierender Wettbewerb erfordert eine ausreichende Zahl von Bietern, jedoch nicht zuviele. Nach einem bestimmten Punkt sind die Chancen, einen Auftrag zu erhalten, geringer. Da aber die Abgabe von Angeboten mit hohen Kosten verbunden ist (für einige der technisch aufwendigen Beschaffungen, die erörtert wurden, können die Angebotskosten bis zu 10 % des Gesamtpreises ausmachen), müssen sowohl Lieferanten als auch Käufer darauf bedacht sein, eine zu große Zahl erfolgloser Angebote zu vermeiden: Für den Lieferanten gilt es, Verluste zu vermeiden; für den Käufer, da die Verluste des Lieferanten bei erfolglosen Angeboten schließlich durch erhöhte Gewinnspannen bei erfolgreichen Angeboten ausgeglichen werden müssen. Ferner sind auch für den Käufer die direkten Kosten der Bewertung komplexer Angebote nicht unerheblich.

322. Mit den Kosten eines Angebots hängt auch die Gefahr zusammen, daß die Lieferanten sich absprechen und auf diese Weise den Wettbewerb einschränken. Jeder Versuch, ein zu hohes Ausmaß kostspieliger Angebote zu erhalten, fördert diese Entwicklung. Daher ist Wachsamkeit in zwei Richtungen geboten: Erstens darf kein künstlicher Wettbewerb erzwungen werden, der zu Absprachen führen würde, damit unnötige Angebotskosten vermieden werden; zweitens muß den Firmen klargemacht werden, daß unzulässige Absprachen nicht geduldet werden.

(3) Forschungsprogramme

323. Zahlreiche Aktivitäten des Rahmenprogramms für 1987 bis 1991 des Demonstrationsprogramms Energie und des Forschungs- und Entwicklungsprogramms auf dem Gebiet der Kohlenwasserstofftechnologie, sind für die hier untersuchten Sektoren relevant. Dazu gehören:

- Strahlenschutz (grundlegende Arbeiten für die Setzung von Normen)
- Umweltschutz
- Grundlagenforschung über industrielle Technologien (BRITE)
- technische Normen (einschließlich Meßverfahren und Referenzmaterialien)
- Telekommunikation (RACE)
- Energie (vor allem Energieeinsparung, alternative Energien, Kohlenwasserstofftechnologie und Kernenergie).

324. Diese Programme sind Beispiele für die systematische Entwicklung der transnationalen Kooperation zwischen den Unternehmen, wobei die Partnerschaft und die finanzielle Beteiligung durch die Gemeinschaft im Stadium der vorwettbewerblichen Forschung unterschiedliche Formen annehmen kann. In der Praxis schafft eine solche Zusammenarbeit Verbindungen zwischen den Unternehmen, hilft diesen, sich auf neue Verfahren und Erzeugnisse zu spezialisieren oder diese zu demonstrieren und trägt so zur Entwicklung der Strukturorganisation und Arbeitsteilung in der Gemeinschaft bei.

325. Einige Programme sind Teil einer umfassenderen Gemeinschaftsstrategie zur Schaffung einer wettbewerbsfähigen europäischen Industrie. Dies ist der Fall im Bereich der Telekommunikation, wo das Programm RACE darauf abzielt, im Benehmen der nationalen Post- und Fernmeldeverwaltungen die nationalen Interessen und Konzeptionen in einem vereinbarten Rahmen abzustimmen und auf die Schaffung einer technologischen Basis für die Einführung eines gemeinschaftsweiten internationalen Breitband-Kommunikationsnetzes auszurichten.

326. Das BRITE-Programm ist in seiner Zielsetzung allgemeiner, dennoch schließt es vorwettbewerbliche Forschungen über die „erhöhte Zuverlässigkeit industrieller Wertstoffe, Komponenten und Systeme" ein.

Vor allem zwei Projekte sind in diesem Rahmen von Interesse, da sie beispielhaft für den fraglichen Sektor sind. Sie betreffen die Verwendung von Lasern zur Oberflächenbehandlung von legierten Komponenten in Dampf- und Gasturbinen, um die Verschleiß- und Korrosionsfestigkeit zu verbessern sowie die Membrantechnologie für die Wasseraufbereitung.

327. Das letztere Projekt wird von der Société Lyonnaise des Eaux und der Dansk Sukkerfabriker mit drei britischen und dänischen Universitäten bzw. Forschungsinstituten durchgeführt. Ziel des Vorhabens ist die Bestimmung einer geeigneten Fasermembran für die „Ultrafiltrierung" von nicht aufgearbeitetem Wasser, (Leitungswasser, Flußwasser, Koagulat, Wasser aus Bioreaktoren und aktiviertem Schlamm) zur Trinkwasserbereitung. Die Membran soll von der Société Lyonnaise des Eaux in einer Anlage, in der Trinkwasser für die Stadt Paris aufbereitet wird, in situ getestet werden.

328. Diese Programme, gleichgültig ob sie ihrer Natur nach allgemein oder sektoral sind, können den Aufbau eines Konsens nur fördern, auf den sich die Akzeptanz der Gemeinschaftspolitik einschließlich der effektiven Liberalisierung der öffentlichen Beschaffungen stützen muß.

329. Ferner sollte geprüft werden, inwieweit die Relevanz der verschiedenen Forschungsprogramme für die hier untersuchten Sektoren weiter verstärkt werden könnte.

(4) Normen und gemeinsame technische Spezifikationen

330. Transparente Verfahren sind nicht ausreichend, um die Liberalisierung der Beschaffungsmärkte sicherzustellen, wenn die technischen Spezifikationen und Normen, die bei den Vergabeverfahren verwendet werden, in der Praxis diskriminierend sind.

331. Detaillierte Anforderungen für Erzeugnisse und Systeme können insbesondere bei Hochtechnologieerzeugnissen sehr komplex sein, wobei die Tendenz besteht, daß divergierende nationale oder gar firmeninterne Praktiken mit der Zeit festgeschrieben werden. Diese Spezifikationen sind nicht notwendigerweise diskriminierend, doch kann ihre Einhaltung dazu führen, daß ein etablierter Lieferant, der mit ihnen vertraut ist, beträchtliche Wettbewerbsvorteile erhält.

332. Zu Diskriminierungen kommt es, wenn die Forderung nach Einhaltung der nationalen Spezifikationen oder Normen nicht durch Betrieb oder Funktion gerechtfertigt ist, d. h. wenn die Vergabestelle auch Erzeugnisse verwenden könnte, die nach anderen Spezifikationen hergestellt wurden.

Die Beschaffungsexperten sind sich darüber einig, daß die Tendenz der Spezialisten zu einem Übermaß von Spezifikationen den Markt einschränkt und gleichzeitig die Kosten in die Höhe treibt.

333. Eine weitere, offene Diskriminierung besteht, wenn Detailspezifikationen, die den bestehenden Lieferanten wohlbekannt sind, anderen interessierten Bietern nicht rechtzeitig zur Verfügung gestellt werden.

334. Wenn es nicht gelingt, die Divergenzen bei den Spezifikationen soweit wie möglich abzubauen, werden diese weiterhin ein beträchtliches Hindernis für die volle Nutzung des großen Binnenmarktes sein. Gleichzeitig sollten die Unternehmen verpflichtet werden, ihre technischen Spezifikationen als technische Vorinformation interessierten Unternehmen mitzuteilen.

335. Der Zweck gemeinsamer technischer Spezifikationen und Normen ist es, einen gemeinsamen Bezugspunkt zu schaffen, der den Stand der Technik wiedergibt und sicherstellt, daß ein Erzeugnis oder eine Dienstleistung für eine bestimmte Aufgabe geeignet ist.

336. Daher muß sichergestellt werden, daß ein Kern von gemeinsamen europäischen technischen Spezifikationen und Normen geschaffen wird. Auch wenn sie nicht unbedingt allen Bedürfnissen der Vergabestellen bis ins letzte Detail genügen, so können sie doch einen gemeinsamen Ausgangspunkt bilden, der allen bekannt und für alle zugänglich ist und auf dem künftige Spezifikationen aufbauen können. Je mehr Normen in Detailspezifikationen enthalten sind, um so geringer sind die Hindernisse für die Lieferanten. Allerdings darf nicht davon ausgegangen werden, daß Normen die Spezifikationen der Vergabestellen vollständig ersetzen können. Es wurde die Vermutung geäußert, daß in der Elektrizitätswirtschaft von etwa 2000 Spezifikationen, die von einem großen Versorgungsunternehmen verwendet werden, etwa 500 durch entsprechende Normen ersetzt werden können, falls diese ausgearbeitet werden.

337. Es wurde ein Arbeitsprogramm vereinbart und wird in Kürze CEN/CENELEC in Form eines Auftrags für die Erstellung einer Bestandsaufnahme der bestehenden Normen in jedem der betroffenen Sektoren und Teilsektoren mit Ausnahme der Telekommunikation übertragen. Auf der Grundlage dieser Untersuchung wird CEN/CENELEC detaillierte Normungsprogramme ausarbeiten und Prioritäten vorschlagen, wobei die wirtschaftliche Bedeutung, die technische Machbarkeit und die Dringlichkeit berücksichtigt werden. Es werden ferner Vorschläge für geeignete Merkmale solcher Normen vorgelegt. Ein Zwischenbericht dürfte noch im Verlauf des Jahres 1988 und ein Schlußbericht Anfang 1989 vorgelegt werden.

338. Darüber hinaus dürften an CEN/CENELEC in naher Zukunft auch Normungsaufträge im Bereich des Wassertransports, der Hochspannungskabel und der Schalteinrichtungen ergehen und zwar als Pilotfälle zum Nachweis der Durchführbarkeit einer Ausdehnung der europäischen Normen auf das Gebiet der öffentlichen Beschaffungen.

339. Aus einigen dieser Arbeiten können sich Vornormen ergeben, die, wenn sie auch nicht im gleichen Maße anerkannt werden wie Europäische Normen, Fortschritte auf besonders sensiblen oder schwierigen Gebieten ermöglichen. Nach zwei bis drei Jahren praktischer Anwendung können sie relativ rasch in endgültige Normen umgesetzt werden, wenn die Erfahrung zeigt, daß sie allgemeine Anerkennung verdienen.

340. Im Bereich der Telekommunikation werden die Aktivitäten des Europäischen Instituts für Fernmeldenormen (ETSI) die Spezifikationen und Normen liefern, die die Grundlage für eine liberalere Vergabepraxis diesem Gebiet bilden werden.

341. Wenn auch die Festlegung gemeinsamer Europäischer Spezifikationen und Normen einige Zeit in Anspruch nehmen wird, so wurde mit den Arbeiten zumindest begonnen. Allerdings darf nicht angenommen werden, daß das Problem gelöst ist, sobald die Normen gesetzt sind. Die gegenwärtigen Spezifikationen sind das Ergebnis einer langen Erfahrung und es bestehen noch erhebliche Lagerbestände von Erzeugnissen, die nach diesen Spezifikationen hergestellt wurden, so daß nur ein schrittweiser Ersatz möglich ist, wenn der wirtschaftliche Vorteil einer solchen Aktion deutlich wird.

(5) Strukturinstrumente

342. Die Reform der Strukturinstrumente der Europäischen Gemeinschaft, an der zur Zeit gearbeitet wird, soll zur Erreichung der Ziele im Bereich des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts gemäß Artikel 130 Buchstaben a bis e des Vertrags beitragen. Zu diesem Zweck wurden fünf prioritäre Ziele für die Aktivitäten der Strukturinstrumente festgesetzt:

- Förderung der Entwicklung und Strukturanpassung der strukturell weniger entwickelten Regionen
- Umstellung von Regionen, Grenzgebieten oder Teilregionen (einschließlich Beschäftigungszonen und Gemeinden), die vom industriellen Niedergang stark betroffen sind
- Bekämpfung der Langzeitarbeitslosigkeit
- Unterstützung für die Eingliederung Jugendlicher ins Arbeitsleben
- Beschleunigung der Anpassung der Agrarstrukturen und Förderung der Entwicklung ländlicher Gebiete im Rahmen der Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik.

343. Wie oben dargelegt wurde [Teil IIA(4)] besteht gegenwärtig kein Grund zu der Annahme, daß die Restrukturierung im Gefolge der Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens kritische Probleme im Bereich der Regional- oder Beschäftigungspolitik schaffen wird. Andererseits ist eine stetige Wachsamkeit notwendig, und die Analyse wird fortgesetzt.

344. Sollte es sich zeigen, daß derartige Probleme entstehen, bestehen Möglichkeiten im Kontext der Anwendung der Strukturinstrumente — wie oben beschrieben wurde — für Maßnahmen, die zur Lösung dieser Probleme beitragen können.

(6) Akzeptanz bei den unmittelbar Betroffenen

345. Es erhebt sich die Frage, wie den Behörden und Unternehmen deutlich gemacht werden kann, daß die Liberalisierung der öffentlichen Beschaffungen langfristig mehr Vorteile als Nachteile für die Gemeinschaftsindustrie insgesamt bringen wird.

346. Zwei mögliche Schwierigkeiten könnten die Besorgnis der Behörden und der Unternehmen in bezug auf die kurzfristigen Auswirkungen und ihre mangelnde Verantwortung für die Situation der Gemeinschaftsindustrie insgesamt sein.

347. Keine dieser Erwägungen ist trivial oder an sich unbegründet. Die Behörden wissen sehr wohl, daß Krisen auftreten, die eine kurzfristige Aktion erfordern, auch wenn langfristig mehr grundlegende Lösungen gefunden werden müssen. Dazu kommt, daß ein Unternehmen, das seine kurzfristigen Probleme nicht lösen kann, langfristig nicht lebensfähig sein kann.

348. Verantwortung für die Lage der Gemeinschaftsindustrie insgesamt besteht nur auf Gemeinschaftsebene. Sonst haben die Behörden nur eine Teilverantwortung, während die Leitung einzelner Vergabestellen sich mit mehr spezifischen Problemen befassen muß.

349. Dennoch steht außer Zweifel, daß die Betroffenen von den Vorteilen einer Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens überzeugt werden müssen und daß der Wohlstand einzelner sich auf den Wohlstand aller gründet. Es geht hier darum, die Aussicht auf die Wahrscheinlichkeit einer vollständigen Antwort zu bewerten.

350. Um den besten Ansatz zu finden ist es nützlich, die wahrscheinlichen Reaktionen derjenigen, die auf verschiedenen Ebenen beteiligt sind, in Betracht zu ziehen.

351. Bei den *Behörden* werden wohl folgende Vorzüge einer liberaleren Beschaffung einsehen:

- Haushaltseinsparungen, und zwar sowohl langfristig als auch kurzfristig;
- größere Wahl und bessere Verfügbarkeit der Lieferungen aufgrund der Erweiterung des Marktes, auch hier kurz- und langfristig;
- größere Dynamik und Innovation bei den Lieferanten, mittel- und langfristig;
- Klärung der Natur und des Zwecks von Vergabebeschlüssen.

352. Dem stehen folgende Nachteile gegenüber:

- die Gefahr, Heimmärkte an Lieferanten aus Drittländern zu verlieren, ohne daß der Nutzen aufgrund der Gegenseitigkeit deutlich wird;
- das Problem der Behandlung von Firmen und Sektoren, die die Verlierer des großen Marktes sind;

— die Notwendigkeit, gewissen Vergabestellen, die herkömmlicherweise nicht dem öffentlichen Sektor zugerechnet werden, Vergabeverfahren aufzuerlegen;

— der Verlust der Macht, die mit der Vergabe von Aufträgen verbunden ist.

353. Bei den *Vergabestellen* können ganz andere Erwägungen in den Vordergrund treten; als Vorteile werden wohl empfunden:

— die Beseitigung (oder Verringerung) der politischen Einflußnahme, gibt den Vergabestellen die Möglichkeit, Aufträge nach wirtschaftlichen Kriterien zu vergeben;

— verstärkter Wettbewerb zwischen den Lieferanten, so daß bessere Erzeugnisse unter besseren Bedingungen (einschließlich Preise) verfügbar sind;

— Europäische Normen als Bezugspunkt für alle Lieferanten.

354. Zu den Nachteilen gehören:

— die weitverbreitete Sorge, daß die Vergabeverfahren starr, aufwendig und teuer sind;

— mangelnde Bereitschaft zur Verwendung Europäischer Normen anstelle von Spezifikationen, die sich in der Vergabepraxis über Jahre hinaus bewährt haben;

— Verlust der engen Beziehung zwischen dem Auftraggeber und seinen traditionellen Lieferanten (gleichgültig, ob diese Beziehung wirklich positiv war oder nur den einfacheren Weg darstellte).

355. Vom Standpunkt der *Lieferanten und Unternehmer* aus gesehen bieten sich folgende Vorteile an:

— potentieller Zugang zu neuen Märkten;

— Informationen über zu vergebende Aufträge (vielleicht vor allem für kleinere Firmen von Vorteil);

— einfachere Übereinstimmung mit Spezifikationen, die auf Europäischen Normen basieren;

— Möglichkeit eines „feed back" bei erfolglosen Bewerbungen.

356. Demgegenüber muß anerkannt werden, daß die Lieferanten mit folgenden Problemen konfrontiert sind:

— möglicher Verlust früher sicherer Märkte und enge Beziehungen zu den Auftraggebern;

— schärferer Wettbewerb um die Aufträge mit entsprechenden Auswirkungen auf die Gewinnspannen;

— Notwendigkeit, die Produktion an Europäische Normen anstelle der bisher üblichen Standards anzupassen.

357. Bei der Ausarbeitung der in dieser Mitteilung enthaltenen Vorschläge wurde Punkten, die echte Besorgnis hervorrufen können (Position von Lieferanten aus Drittländern, Anpassungsprobleme, Flexibilität der Verfahren und Anpassung an Europäische Normen) besondere Beachtung geschenkt. Ferner wurde auf Maßnahmen hingewiesen, die sicherstellen, daß der verstärkte Wettbewerb in fairer Weise erfolgt.

358. Die durchgeführten Studien haben gezeigt, welche Vorteile mit einer Liberalisierung des Auftragswesens verbunden sind; sie haben auch gleichzeitig auf wahrscheinliche Entwicklungen hingewiesen.

359. Die Überzeugung der Beteiligten ist keine einfache Aufgabe, die rasch und ein für allemal erledigt werden kann. Man kann jedoch feststellen, daß die bisherigen Interventionen der Kommission und die Gespräche, Kontakte und Anhörungen, die bereits stattgefunden haben, Interesse geweckt haben und daß dieser Prozeß unter Nutzung aller Möglichkeiten fortgesetzt werden muß, um deutlich zu machen, daß eine liberalere Vergabepraxis möglich ist und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und industrielle Wettbewerbsfähigkeit der Gemeinschaft beträchtlich stärken kann.

D. Die außenwirtschaftliche Dimension

360. Bei der Schaffung der Voraussetzungen, unter denen die heimische Industrie den großen Europäischen Markt nutzen kann, kann die Gemeinschaft der Frage nicht ausweichen, inwieweit sie ihren Binnenmarkt auch Firmen aus Drittländern zugänglicher machen soll.

361. Zunächst würde die liberale Niederlassungspolitik der Gemeinschaft denjenigen Firmen aus Drittländern, die Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft errichtet haben, den vollen Zugang gewähren. Da zahlreiche in der Gemeinschaft niedergelassene Tochterfirmen einen Großteil oder gar alle Erzeugnisse von außen einführen, würde damit der Markt für Drittländer weit geöffnet.

362. Erzeugnisse, die in Übereinstimmung mit handelspolitischen Verpflichtungen eingeführt werden, dürften kein Gegenstand von Diskriminierung sein. Es bestehen jedoch objektive Gründe für die Annahme, daß das Problem lösbar ist, nicht zuletzt weil Firmen aus Drittländern auf dem Gemeinschaftsmarkt allmählich und nicht von heute auf morgen Fuß fassen würden. Es ist daher klar, daß diejenigen Firmen, die bereits in der Vergangenheit Aufträge des öffentlichen Sektors erhalten haben, eine starke Startposition bei der Nutzung der neuen Möglichkeiten haben werden. Ferner würde dort, wo Europäische Normen bestehen, der Wettbewerb nach europäischen Bedingungen stattfinden. Die Priorität für Europäische Normen in den Richtlinien bedeutet, daß die Vergabebehörden sich nicht über relevante Europäische Normen zugunsten von Normen eines großen Herstellers in einem Drittland hinwegsetzen dürften und daß in einigen Fällen eine Bescheinigung der Übereinstimmung der Erzeugnisse mit Europäischen Normen notwendig wäre.

363. Es ist jedoch klar, daß einheimische Hersteller sich in zunehmendem Maße mit dem Wettbewerb durch etablierte Tochtergesellschaften von Unternehmen aus Drittländern auseinandersetzen müßten. Die Gemeinschaftsregelung für die Niederlassung von

Firmen, die ihre Basis in Drittländern haben, ist sehr liberal. Die Gemeinschaft muß sich vor einer Situation hüten, in der ihre Märkte de facto geöffnet sind und sie bei Verhandlungen keine Trümpfe mehr in der Hand hat, um die Öffnung der Märkte der Drittländer zu erreichen. Allein schon aus diesem Grund muß im GATT von Anfang an eine aktive Haltung eingenommen werden, um sicherzustellen, daß die Gemeinschaft für ihre liberale Niederlassungsregelung Gegenleistungen erhält.

Die GATT-Vereinbarung über öffentliche Aufträge

364. Der Zugang zu staatlichen Beschaffungen für Drittländer wird durch einen Code geregelt, der vom GATT im Jahr 1980 angenommen wurde. Dieser sieht gleichen Zugang für Firmen in den Unterzeichnerstaaten zu staatlichen Aufträgen mit Hilfe einer vereinbarten Liste von Vergabestellen vor. Die Liste umfaßt gegenwärtig die wichtigsten Vergabestellungen der Zentralregierungen. Diejenigen Sektoren, die Hauptgegenstand dieses Dokuments sind, sind weitgehend ausgeschlossen. Zwei nennenswerte Ausnahmen bilden die Japan National Railways und ihre Nachfolgegesellschaften sowie die Nippon Telephone and Telegraph Public Corporation.

365. Die Parteien sind nach der Vereinbarung verpflichtet, im Blick auf eine Erweiterung des Geltungsbereichs der Vereinbarung zu verhandeln. Vorgespräche für solche Verhandlungen sind zur Zeit im Gange. Es ist bereits deutlich, daß die Beschaffungen im Bereich der Telekommunikation ein wichtiger Faktor für zahlreiche der beteiligten Parteien sind, von denen einige jedoch auch an der Beschaffung von Kraftwerksanlagen interessiert sind.

366. Im Zusammenhang mit der Erweiterung des Codes erhebt sich unter anderem die Frage, inwiefern die Beschaffungen von öffentlichen Unternehmen oder anderen Unternehmen, die politischem Einfluß unterliegen, im kommerziellen oder halbkommerziellen Bereich in den Code einbezogen werden sollten.

367. Die Vorzüge des Codes dürfen nicht übersehen werden. Die öffentlichen Beschaffungen in den meisten der beteiligten Länder — die USA, Kanada, Japan und die EFTA-Länder sind wirtschaftlich am bedeutendsten — sind von großer Bedeutung, und die Disziplin des Codes hilft den Unternehmen der Gemeinschaft bei der Überwindung von Schwierigkeiten beim Absatz in diesen wichtigen Drittländern. So gilt etwa die „Buy-American"-Gesetzgebung nicht für Erzeugnisse, die vom Code erfaßt werden.

368. Gleichzeitig wäre es jedoch nicht sinnvoll, die Beschaffungen gegenüber Drittländern weiter zu öffnen, wenn dies nicht innerhalb der Gemeinschaft bereits der Fall wäre.

369. Ziel der Gemeinschaft muß es sein, im Inneren die Voraussetzungen für die Lebensfähigkeit der europäischen Industrie zu schaffen und zu versuchen, mit Hilfe des Codes im Welthandel die besten Möglichkeiten für ihre Industrie zu erreichen. Da aber die freie Niederlassung bedeutet, daß Hersteller aus Drittländern bereits weitgehend Zugang zu den Märkten der Gemeinschaft haben, besteht Anlaß, im Kontext des Codes stetig fortzuschreiten, nicht um die interne Liberalisierung vorwegzunehmen, sondern um sicherzustellen, daß in dem Maße, wie der Binnenmarkt Wirklichkeit wird, die Gemeinschaft sich in einer günstigen Position befindet, um ihre neu gefundene Stärke auf den Weltmärkten zu nutzen. Die Verwirklichung dieses Prinzips muß im Lichte der Situation jedes einzelnen Sektors vorgenommen werden, insbesondere in bezug auf Maßnahmen in der Zeit vor der Erweiterung des Codes auf wirklich gegenseitiger Basis.

Eine Grundlage für die schrittweise Herstellung der Gegenseitigkeit

370. Die gemeinschaftsrechtlichen Vorschriften für die Liberalisierung der Beschaffungen in den ausgenommenen Sektoren sollten daher Bestimmungen enthalten, die sicherstellen, daß das Gleichgewicht der Handelsbeziehungen der Gemeinschaft zu Drittländern aufrechterhalten wird. Es dürfte kein Zugang zu den einschlägigen Gemeinschaftsmärkten gewährt werden, wenn nicht gleichzeitig gleicher Zugang zu ähnlichen Märkten in Drittländern garantiert wird. Zur Lösung dieses Problems sind verschiedene Möglichkeiten vorhanden, die in Teil III F erörtert werden.

E. Rüstungsbeschaffungen

371. Weder diese Mitteilung noch die neuen Vorschläge über die ausgenommenen Sektoren behandeln die Frage der Rüstungsbeschaffungen. Beschaffungen der Streitkräfte der Mitgliedstaaten unterliegen bereits der Richtlinie des Rates 88/295/EWG vom 22. März 1988 mit Ausnahme der Erzeugnisse, die unter Artikel 223 Abs. 1 Buchstabe b fallen, d. h. die für spezifisch militärische Zwecke bestimmt sind. Nach den Bestimmungen der Einheitlichen Europäischen Akte über die europäische Zusammenarbeit in der Außenpolitik sind die Hohen Vertragsparteien der Auffassung, daß eine engere Zusammenarbeit in Fragen der europäischen Sicherheit geeignet ist, wesentlich zur Entwicklung einer außenpolitischen Identität Europas beizutragen. Sie sind zu einer stärkeren Koordinierung ihrer Standpunkte zu den politischen und wirtschaftlichen Aspekten bereit. (Artikel 30 Abs. 6 Buchstabe a). Die Hohen Vertragsparteien sind entschlossen, die für ihre Sicherheit notwendigen technologischen und industriellen Voraussetzungen aufrechtzuerhalten. Sie setzen sich hierfür sowohl auf einzelstaatlicher Ebene als auch, wo dies angebracht ist, im Rahmen der zuständigen Institutionen und Organe ein (Artikel 30 Abs. 6 Buchstabe b).

372. Dementsprechend muß die Kommission nunmehr vordringlich die Frage der Rüstungsbeschaffungen im Lichte der Bestimmungen des EWG-Vertrags und der Bestimmungen der Einheitlichen Europäischen Akte über die europäische Zusammenarbeit im Blick auf politische Initiativen prüfen, die eine kohärente Verwirklichung dieser Ziele gewährleisten. Diese Initiativen müssen von den Verantwortlichen in

naher Zukunft geprüft werden, so daß ihre Verabschiedung und Durchführung im Einklang mit der Vollendung des Binnenmarktes bis 31. Dezember 1992 erfolgt.

III. Die ausgeschlossenen Sektoren

A. Das Problem und der Ruf nach einer neuen Initiative

373. Die auf dem Gebiet der öffentlichen Lieferaufträge und der öffentlichen Bauaufträge geltenden Richtlinien schließen bestimmte Wirtschaftstätigkeiten von ihrem Anwendungsbereich aus.

374. So finden die Vorschriften der Richtlinie 77/62/EWG über öffentliche Lieferaufträge keine Anwendung auf Aufträge, die von Verkehrsträgern vergeben werden, sowie auf Aufträge, die von Versorgungsbetrieben für Wasser und Energie sowie von den im Fernmeldewesen tätigen Einrichtungen vergeben werden[1]). Durch die im März 1988 verabschiedete Änderung der Richtlinie wird dieser Ausschuß neu formuliert, so daß die Vorschriften der Richtlinie keine Anwendung finden auf Lieferaufträge, die im Binnen-, Luft- und Seeverkehr von Beförderungsunternehmen vergeben werden, sowie auf Lieferaufträge öffentlicher Auftraggeber, deren Haupttätigkeit in der Trinkwasser- und Energieversorgung oder deren Haupttätigkeit im Bereich des Fernmeldewesens liegt[2]). Die Textauslegung wird durch diese Formulierungsänderungen vor allem dadurch klarer, daß der Ausschluß des Verkehrs nun auf Beförderungsunternehmen beschränkt wird, die sich von öffentlichen Verkehrsträgern unterscheiden, welche Infrastrukturen wie Häfen und Flughäfen liefern und die nicht ausdrücklich in den Anwendungsbereich der Grundrichtlinien fielen.

375. Die Vorschriften der Richtlinie 71/305/EWG über öffentliche Bauaufträge finden keine Anwendung auf Aufträge, die von den öffentlich-rechtlichen Verkehrsträgern sowie den Versorgungsbetrieben für Wasser und Energie vergeben werden[3]). Durch den Änderungsvorschlag für diese Richtlinie wird ebenfalls versucht, die Textauslegung in ähnlicher Weise wie im Falle der Richtlinie über öffentliche Lieferaufträge zu klären[4]).

376. Im Fernmeldesektor sah die Empfehlung des Rates 84/550/EWG eine erste Phase der Öffnung der öffentlichen Fernmeldemärkte gegenüber den Lieferanten in anderen Ländern vor. Was den Umfang der veröffentlichten Aufträge, die Reaktion der Unternehmer in anderen Mitgliedstaaten und die Informationen der Mitgliedstaaten über die Durchführung der Empfehlung (siehe Anhang) betrifft, so sind die Ergebnisse dieser ersten Erfahrung enttäuschend. Außerdem ist daran zu erinnern, daß Fernmeldeträger nicht speziell vom Anwendungsbereich der Richtlinie über öffentliche Bauaufträge ausgeschlossen wurden, was zur Folge hat, daß mindestens vier Fernmeldeträger mit dem Status einer Behörde von der Richtlinie erfaßt werden, die übrigen aber nicht[5]).

377. Der Grund für diese Annahmen bestand tatsächlich darin, daß einige Einrichtungen, die in den betreffenden Sektoren Tätigkeiten ausüben, öffentliche und keine privatrechtlichen Einrichtungen wie die übrigen waren. Mit Ausnahme der Bauaufträge im Fernmeldesektor hielt man es daher für notwendig, die vorerwähnten Sektoren so lange vom Anwendungsbereich der Richtlinie auszuschließen, bis sich Lösungen, die diesen besonderen Umständen Rechnung tragen, finden würden.

378. Die Vollendung des Binnenmarktes bis 1992 setzt voraus, daß die ergänzenden Maßnahmen, die zum Zeitpunkt der ersten Ausschlüsse in Erwägung gezogen wurden, nun ergriffen werden. Die wirtschaftliche Notwendigkeit hierfür wurde bereits weiter oben dargelegt (siehe Teil II). Außerdem haben die Regierungen der Mitgliedstaaten anläßlich des Europäischen Rates wiederholt erklärt, wie wichtig die Vollendung der Öffnung des öffentlichen Auftragwesens ist.

B. Die beiden Teile der Gleichung: Der Anwendungsbereich und die Auflagen

379. Wie bereits erklärt wurde, bestand der Hauptgrund für den Ausschluß der genannten Sektoren darin, daß eine bestimmte Wirtschaftstätigkeit in manchen Staaten einer „öffentlichen" Einrichtung und in anderen Mitgliedstaaten wiederum einer „privatrechtlichen" oder beiderlei Einrichtungen übertragen wird. Je nach dem genauen nationalen und rechtlichen Kontext kann im übrigen der Begriff einer öffentlichen Einrichtung sehr unterschiedliche Inhalte haben. Jede Gemeinschaftslösung dieses Problems, bei der man einfach zwischen öffentlichen und privaten Einrichtungen unterscheidet, wäre daher von Anfang an überaus problematisch und wahrscheinlich zum Scheitern verurteilt. Es muß also ein Begriff entwickelt werden, der über die öffentlich-/privatrechtliche Unterscheidung hinausgeht und Situationen berücksichtigt, die unabhängig von Unterschieden der Rechtsform im wesentlichen gleich behandelt werden müssen.

380. Was den *Anwendungsbereich* betrifft, so werden im Vorschlag zunächst diejenigen objektiven Grundbedingungen definiert, die Einrichtungen in diesen Sektoren zu einer insofern unrentablen Beschaffungspolitik verleiten, als nicht automatisch das beste Angebot eines Unternehmers in der Gemein-

[1]) Artikel 2 der Richtlinie 77/62/EWG
[2]) Richtlinie Nr. 88/92/EWG vom 22. März 1988, ABl. L 127 vom 20. Mai 1988.
[3]) Artikel 3 der Richtlinie 88/295/EWG
[4]) Artikel 3 Abs. 4 und 5 der Richtlinie 71/305/EWG
[5]) KOM(88) 354 vom 20. Juni 1988

schaft, sondern inländische Unternehmen bevorzugt werden.

381. Hier sind zwei Arten von Bedingungen besonders wichtig.

382. Erstens versetzen technische, wirtschaftliche oder rechtliche Behinderungen potentieller Wettbewerber eine öffentliche oder privatrechtliche Einrichtung häufig in eine Lage, in der sie vom Markt so isoliert ist, daß sie andere Ziele als das des besten Angebotes, darunter auch den Schutz nationaler Unternehmen, verfolgen kann.

383. In diese verhältnismäßig privilegierte Situation kann ein Unternehmen auf verschiedene Weise geraten. Es kann z. B. über ein offizielles gesetzliches Monopol von territorialem Charakter verfügen; dies ist der klarste Fall, der beispielsweise im Fernmeldesektor anzutreffen ist. Auch wenn kein echtes Monopol besteht, kann die Zahl der Teilnehmer durch technische, rechtliche oder wirtschaftliche Faktoren oder eine Mischung dieser Faktoren so beschränkt sein, daß das Wettbewerbsumfeld stark eingeschränkt ist und das Verhalten der betreffenden Unternehmen nicht marktabhängig ist.

384. Wo ein Erzeugnis oder eine Leistung beispielsweise aufgrund eines technischen Netzes zur Verfügung gestellt wird, entwickelt sich ein derartiges System ohne weiteres zu einem Monopol oder Oligopol. Diese natürliche Tendenz wird manchmal noch dadurch verstärkt, daß der Staat für die Verwaltung des Netzes besondere Rechte oder Sonderbefugnisse erteilt. Sowohl öffentliche als auch privatrechtliche Einrichtungen, die das Netz zur Verfügung stellen oder verwalten, befinden sich in einer Lage, in der die Wettbewerbskräfte derart eingeschränkt sind, daß Verwaltungs- oder andere staatliche Maßnahmen erforderlich sind, um das Gleichgewicht wieder herzustellen.

385. Eine andere Art von Bedingungen, die ein unwirtschaftliches Auftragswesen, das nicht immer, aber häufig auf Behinderungen des Zugangs zurückgeführt werden kann, zur Folge hat, besteht in der Möglichkeit des Staates, die gegenwärtigen oder künftigen Tätigkeiten einer Einrichtung zu beeinflussen. Dieser Möglichkeiten gibt es viele. Der öffentliche Charakter einer Einrichtung beinhaltet im übrigen häufig von selbst derartige Einflußmöglichkeiten, wie es z. B. die Kontrolle der Geschäftsführung oder der Finanzierung der Einrichtung durch den Staat ist. Aber auch privatrechtliche Einrichtungen können der staatlichen Beeinflussung ausgesetzt sein, insbesondere wenn eine lebenswichtige Tätigkeit von der ständigen Zustimmung des Staates, z. B. von einer Konzession oder Genehmigung zur Ausübung der betreffenden Tätigkeit abhängt. In derartigen Fällen ist es kaum überraschend, daß eine Einrichtung, auch wenn dies nicht ausdrücklich gefordert wird, in ihrem eigenen langfristigen Interesse beschließt, die Zielsetzungen des Staates trotz der kurzfristig entstehenden Kosten zu den eigenen Zielsetzungen zu machen und die öffentlichen Aufträge an nationale Unternehmen statt an Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten zu vergeben.

386. Wo die beiden Bedingungen, nämlich Marktisolation und staatliche Beeinflussung, in erheblichem Maße vielleicht für viele Jahre vereinigt sind, hat dies zur Folge, daß wichtige Märkte den Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten, so wettbewerbsfähig sie auch sein mögen, im wesentlichen verschlossen bleiben. Das Ergebnis scheint in einigen Fällen tatsächlich ein enger Circulus vitiosus zu sein, den ausländische Unternehmen nicht einmal zu durchbrechen versuchen, da dies eine Vergeudung der Mittel wäre und von verantwortungsbewußten Geschäftsführern nicht gerechtfertigt werden könnte.

387. Die beiden Bedingungen, auf die hier Bezug genommen wurde, können natürlich in einem mehr oder weniger starkem Maße bestehen. Einige Fälle lassen den verhältnismäßig einfachen Schluß zu, daß ein bestimmter Wirtschaftszweig angesichts der bekannten Merkmale sicherlich prioritär behandelt werden sollte. Auf der anderen Seite gibt es manche Fälle, die gegenwärtig mit Sicherheit keiner besonderen Aufmerksamkeit bedürfen. Dazwischen gibt es nun wieder Fälle, bei denen eine korrekte Beurteilung eher schwierig ist und verschiedene Ansichten vertreten werden können. Die besonderen Umstände all dieser Fälle werden im Teil III C (6) behandelt.

388. Bei den Verpflichtungen, die den Einrichtungen aufzuerlegen sind, welche in den Anwendungsbereich der neuen Gemeinschaftsrichtlinien fallen sollen, muß der besondere Charakter dieser Einrichtungen voll berücksichtigt werden. Ob öffentlicher oder privatrechtlicher Art, unterscheiden sich diese Einrichtungen von den im wesentlichen administrativen Einrichtungen, welche generell in den Anwendungsbereich der bestehenden Richtlinien fallen, dadurch, daß sie wirtschaftliche oder industrielle Ziele verfolgen. Hinzu kommt, daß sie sich zur Verwirklichung ihrer Ziele häufig einer technischen Infrastruktur bedienen, die kompliziert und hochentwickelt sein kann. Sie sind im wahrsten Sinne des Wortes Unternehmen, die mit gewöhnlichen Unternehmen, welche nicht den vorerwähnten besonderen Bedingungen unterliegen, viel gemein haben.

389. Demzufolge sollten die ihnen aufzuerlegenden Verpflichtungen nicht denjenigen entsprechen, die seit langem gegenüber Verwaltungseinrichtungen gelten.

Hier bedarf es einer größeren Flexibilität, damit die betreffenden Einrichtungen ihre öffentliche Auftragstätigkeit tatsächlich anhand ihrer besonderen Situation ausüben können. Die Anforderungen, die hier gestellt werden müssen, sollten sich nicht in einer umfassenden Regelung der öffentlichen Auftragstätigkeit niederschlagen, sondern eine Mindestgarantie sein, die notwendig ist, damit die betreffenden Einrichtungen das beste Angebot von allen wettbewerbsfähigen Gemeinschaftsunternehmen erhalten können.

390. Die vorgeschlagene Regelung stellt einen Rahmen für vernünftige Handelspraktiken dar. Viele Einzelheiten werden von den Auftraggebern selbst in Übereinstimmung mit ihren besonderen Bedürfnissen und ihrer besonderen Situation geregelt. Hinsichtlich der Wahl eines offenen, nicht offenen oder Verhand-

lungsverfahrens und der besonderen Art und Weise, wie die Verfahren für den Wettbewerb zugänglich gemacht werden, ist Flexibilität vorgesehen. Vorgesehen sind außerdem die üblichen Aufrufe zum Wettbewerb durch Bekanntmachung, regelmäßige Bekanntmachungen von Beschaffungsabsichten ebenso wie Aufrufe an die Unternehmer, die sich in einem Prüfungsverfahren qualifiziert haben. Als Gegenleistung für diese Flexibilität wird gefordert, daß alle Verfahren unabhängig von ihrer Art nicht diskriminierend sein dürfen, auf objektiven Kriterien beruhen müssen, die mit bestimmten Rahmenvorschriften der Richtlinie vereinbar sind, und vor allem transparent und für die Kommission kontrollierbar sein müssen.

Die Haupterfordernisse werden im Teil III D eingehend behandelt.

C. Der Anwendungsbereich

(1) Das allgemeine Konzept

391. Wie bereits oben erklärt wurde, lassen sich nationalistische Beschaffungspraktiken nicht allein mit der Anwesenheit öffentlich-rechtlicher Einrichtungen erklären. Privatrechtliche Einrichtungen, die vom Markt abgeschnitten sind und sowohl mit dem Staat als auch mit ihren üblichen nationalen Lieferanten in enger Verbindung stehen, und zwar in einigen Fällen über sehr lange Zeiträume, verfolgen dieselbe Politik.

392. In den Richtlinienvorschlägen wird versucht, in den bisher ausgeschlossenen Sektoren diejenigen Situationen darzustellen, in denen unabhängig vom Status der betreffenden Einrichtungen die objektiven Voraussetzungen für nationalistische Beschaffungspraktiken festgestellt werden können.

(2) Der Rechtsmechanismus

393. Um ein hohes Maß an Rechtssicherheit zu gewährleisten, werden die Vorschriften über diese zwangsläufig ziemlich generell abgefaßten Voraussetzungen[6]) durch eine Reihe von Anhängen unterstützt, in denen mit größtmöglicher Genauigkeit für jeden Mitgliedstaat die betreffenden Einrichtungen genannt werden[7]). Der einzelstaatliche Gesetzgeber ist auf eine genaue Bezeichnung der Einrichtungen, die der Gemeinschaftsregelung unterliegen, angewiesen. Auch wird hierdurch die Aufgabe der Kommission erleichtert, die Richtlinien anzuwenden, sobald sie in Kraft sind. Ein Mechanismus zur Aktualisierung der Anhänge ist ebenfalls vorgesehen[8]).

(3) Die relevanten Sektoren

394. Zur ersten Art der erfaßten Situationen gehörten diejenigen, wo der Öffentlichkeit aufgrund eines technischen Netzes, dessen Existenz allein das Wettbewerbsumfeld einschränkt, eine Dienstleistung erbracht wird. Sobald ein Netz etabliert ist, sind die Aussichten für eine Konkurrenz durch ein anderes Netz oder neue Marktzugänger in Wirklichkeit gering und sie bestehen überhaupt nicht, wenn das Monopol der Oligopol durch die Gewährung von Sonder- oder Alleinrechten oder aufgrund des Verfahrens der öffentlichen Zulassung, das neue Zugänger ausschließt, rechtlich untermauert wird.

395. Diese Situation trifft man in mehreren Zusammenhängen in den bisher ausgeschlossenen Sektoren an, worunter auch diejenigen Netze fallen, die der Öffentlichkeit durch die Erzeugung, Weiterleitung oder Verteilung von Trinkwasser, Strom, Gas oder Wärme eine Dienstleistung erbringen[9]). Dieselbe Situation besteht in bezug auf die für die Öffentlichkeit bestimmten Fernmeldeleistungen, die mit den Worten des Grünbuchs über das Fernmeldewesen[10]) reserviert bleiben müssen, und zwar insbesondere die Bereitstellung und der Betrieb der Netzstruktur und des Fernsprechers.

396. Die zweite Art von Fällen ähnelt in vielem der zuerst genannten Art: Es handelt sich nämlich um Netze, die der Öffentlichkeit im Verkehrssektor eine Dienstleistung erbringen. Wird die Dienstleistung von einem einzigen technischen Netz wie der Straßenbahn oder der Untergrundbahn erbracht, so ist die Situation genau dieselbe[11]). Im Verkehrssektor muß jedoch das Netzkonzept etwas weiter gefaßt werden, um alle diejenigen Systeme einzuschließen, bei denen das „Netz" kein technisches System wie eine Schiene für Züge oder Straßenbahnen ist, sondern wie im Falle des Stadtbusverkehrs ein System von miteinander verbundenen Strecken, auf denen die Fahrzeuge nach von den Behörden niedergelegten Bedingungen verkehren. Wenn der Staat den Zugang zu derartigen Netzen beschränkt, dann werden Verkehrsgesellschaften — ob öffentlicher oder privatrechtlicher Art — vom Spiel der Marktkräfte abgeschnitten und, nicht zuletzt im Beschaffungswesen, dem staatlichen Einfluß ausgesetzt.

Deswegen werden von den Vorschlägen Einrichtungen erfaßt, die Dienstleistungen im Bereich des Eisenbahn-, Straßenbahn- oder Trolleybusverkehrs sowie Busdienstleistungen nach behördlich festgelegten Bedingungen, zu denen auch die Bedingungen über die zu befahrenden Strecken gehören, erbringen[12]). Die Frage der möglichen Einbeziehung von Flugverkehrsgesellschaften wird im Teil III C (6) erörtert.

---

[6]) Das französische Ministère des Postes et Télécommunications, die Deutsche Bundespost, das italienische Ministero Poste e Telecommunicazioni und die luxemburgische Administration des Postes et Télécommunications.

[7]) Artikel 2 des Vorschlags für Wasser, Energie und Verkehr und Artikel 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen.

[8]) Anhänge I bis IX des Vorschlags für Wasser, Energie und Verkehr sowie Anhang I des Vorschlags für das Fernmeldewesen.

[9]) Artikel 26 des Vorschlags für Wasser, Energie und Verkehr und Artikel 8 und 9 des Vorschlags für das Fernmeldewesen.

[10]) Artikel 2 Absatz 1 und Artikel 2 Absatz 3 a) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr.

[11]) KOM(87) 290 endg. vom 30. Juni 1987; siehe auch KOM(88) 48 endg. vom 9. Februar 1988.

[12]) Artikel 2 Absatz 1 und Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe c) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr. Zur Deregulierung des Busverkehrs siehe Teil III C 4.

397. Die dritte Art von Fällen betrifft diejenigen Situationen, wo eine Einrichtung aufgrund einer staatlichen Konzession oder Genehmigung für einen bestimmten Zweck in einem bestimmten geographischen Gebiet tätig ist.

Auch hier befinden sich die betreffenden Einrichtungen in einer Situation, wo der Einfluß der Marktkräfte häufig erheblich herabgesetzt ist und sie aufgrund verschiedener Mittel, und zwar nicht zuletzt der Notwendigkeit, daß die Konzession oder Genehmigung erneuert wird oder andere ähnliche Konzessionen oder Genehmigungen erworben werden, dem staatlichen Einfluß ausgesetzt sind.

Auch wenn in einem gewissen Umfange immer noch Wettbewerbskräfte wirksam sind, reicht doch die Unterordnung unter den staatlichen Einfluß aufgrund der bestehenden Notwendigkeit, die Konzession zu bewahren oder neue Konzessionen zu erhalten, häufig aus, um ihr Beschaffungsverhalten zu beeinflussen.

398. Deswegen wird diese Situation in den Vorschlägen in zweierlei Weise erfaßt: Die Betätigung in bestimmten geographischen Gebieten entweder zum Zwecke der Suche und Förderung von Öl, Gas, Kohle oder anderen Festbrennstoffen oder zum Zwecke der Bereitstellung von Flughäfen, Häfen, Binnenwasserstraßen oder Verkehrsendpunkten an die Beförderungsunternehmen des Land-, Luft- oder Schiffsverkehrs [13]).

399. Die Einrichtungen, von denen bisher die Rede war, sind unterschiedlich stark vom Markt abgeschnitten. Die Tatsache aber, daß ein bestimmtes Wettbewerbsmaß besteht, reicht an sich nicht aus, um ein offenes Auftragswesen zu gewährleisten.

(4) Ausnahmen für den Wettbewerb unterliegende Aktivitäten

400. Verschiedene der vorerwähnten Tätigkeiten konkurrieren in gewissem Maße untereinander (Substitutionswettbewerb). Dies gilt für verschiedene Energiequellen (Strom, Gas, Öl, Kohle, andere feste Brennstoffe, Wärme). Dies gilt ebenfalls für verschiedene Verkehrsarten (Straße, Schiene, Luft und Wasser). Auch wenn die Dienstleistungen der einen Kategorie von Einrichtungen durch eine andere Kategorie ersetzt werden können, wird sich das Beschaffungswesen doch nicht am Markt ausrichten können, solange beide Arten von Einrichtungen vom Markt gleichermaßen isoliert sind, wie es häufig der Fall ist. Da ein öffentliches Auftragswesen nach rein kommerziellen Kriterien wahrscheinlicher ist, wenn Unternehmen mit anderen Unternehmen, die keinen Schutz haben oder keinem staatlichen Einfluß ausgesetzt sind, miteinander im Wettbewerb stehen, wird überdies ein Großteil davon abhängen, ob die betreffenden Einrichtungen aufgrund anderer Faktoren auf jeden Fall in der Lage sind, unwirtschaftliche Beschaffungspraktiken fortzusetzen. Zu solchen Faktoren gehört beispielsweise die Möglichkeit der öffentlichen Finanzierung auf die eine oder andere Weise. Deswegen ist es kaum überraschend, daß diese Art von Wettbewerb bisher nicht ausgereicht hat, um ein EG-weites offenes Beschaffungswesen zu gewährleisten. Alle Untersuchungen führen zu dem Schluß, daß in den bisher erörterten Tätigkeitsbereichen das Beschaffungswesen stark national ausgerichtet ist.

401. Es kann auch innerhalb eines bestimmten Sektors bzw. Teilsektors Wettbewerb bestehen, da die Schranken mehr oder weniger durchlässig sind. Eine allgemeine, wenn auch nicht ausschließliche Regel besagt, daß mit zunehmendem Wettbewerb mögliche staatliche Einflüsse zurückgehen.

Diese allgemeine Regel gilt aber nicht dort, wo der Staat über unmittelbare Einflußmöglichkeiten verfügt, wie die Befugnis, wertvolle Konzessionen zu erteilen, um die die betreffenden Unternehmen ebenfalls konkurrieren. Beschaffungspraktiken können dort ohne weiteres zu einem — wenn auch nicht ausschließlichen — Bestandteil von Verhandlungen werden, in deren Rahmen Konzessionen gewährt und Bedingungen geregelt werden.

402. Unter bestimmten Umständen verhält es sich mit dem Wettbewerb so, daß unter Berücksichtigung sämtlicher Faktoren, die das Beschaffungswesen beeinflussen können, darauf geschlossen werden kann, daß der Markt das Verhalten der beteiligten Einrichtungen zu fairen und offenen Beschaffungsmethoden veranlaßt. Die Fälle, wo dies zutrifft, sollten von dem Anwendungsbereich der neuen Regelung ausgenommen werden. Regeln um des Regelns Willen hat keinen Sinn und wäre zu kritisieren.

403. Aus diesem Grunde enthalten die Vorschläge eine Reihe von Vorschriften, um Situationen Rechnung zu tragen, in denen der Markt in jeder Hinsicht offen ist und andere Faktoren für ein nationalistisches Beschaffungswesen fehlen.

404. Im Fernmeldesektor werden die neuen Vorschriften — wie bereits angedeutet — lediglich für Aufträge für reservierte Dienstleistungen, nicht aber für Aufträge in Verbindung mit konkurrierenden Dienstleistungen gelten. Im übrigen wäre es angesichts der gegenwärtigen Liberalisierung des Marktes für Telekommunikationsendgeräte aufgrund der Richtlinie der Kommission 88/301/EWG [14]) überflüssig, den Kauf von Endgeräten durch in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallende Fernmeldeeinrichtungen zum Zwecke des Wiederverkaufs oder Leasing auf den liberalisierten Markt einzuschließen [15]). Dies wäre sogar ungerecht, da die in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallenden Fernmeldeeinrichtungen bei *ähnlichen* Transaktionen in *direktem* Wettbewerb mit Verbänden stehen werden, die nicht in den Anwendungsbereich der neuen Gemeinschaftsvorschriften fallen werden.

405. Auch im Verkehrssektor haben jüngste Entwicklungen gezeigt, daß bei öffentlichen Busdienstleistungen ein hoher Entregelungsgrad erreicht wer-

[13]) Artikel 2 Absatz 1 und Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr.

[14]) ABl. L 131/73 vom 27. Mai 1988.

[15]) Artikel 3 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen und Artikel 4 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr.

den kann. Wenn die Genehmigung einer Behörde immer noch erforderlich ist, so doch lediglich zu dem Zweck, die Grundanforderungen auf dem Gebiet der öffentlichen Sicherheit und Ordnung zu gewährleisten. Im Rahmen dieser Grenzen können sehr viele Unternehmen auf denselben Strecken und für dieselben Ziele unter denselben Rechtsbedingungen tätig sein. Diese Busunternehmen in die Beschaffungsrichtlinie einzubeziehen, wäre ebenso unvernünftig, als täte man dies mit Taxiunternehmen. Die Käufer dieser Unternehmen orientieren sich offensichtlich nicht an nationalen Ursprungserwägungen. Daher werden öffentliche Busleistungen in den Fällen, wo genau formulierte Bedingungen erfüllt werden, welche gewährleisten, daß sich die Unternehmen unter Ausschluß aller anderen Faktoren nur von marktpolitischen Erwägungen leiten lassen, von Anwendungsbereich des Richtlinienvorschlags ausgenommen [16]).

406. Aus denselben Gründen, die zum Ausschluß der Telekommunikationsendgeräte geführt haben, sollte eine allgemeinere Vorschrift für Käufe zum Zwecke des Wiederverkaufs und Leasing auf einem dem Wettbewerb geöffneten Markt vorgesehen werden. Derartige Situationen können sich auch in anderen Sektoren ergeben, zum Beispiel im Gas- und Elektrizitätssektor, wo die betreffenden Einrichtungen Geräte, z. B. Küchen- und andere Haushaltsgeräte, für den privaten Gebrauch an Benutzer verkaufen oder vermieten. Der Richtlinienvorschlag schließt Käufe von Geräten für derartige Zwecke von seinem Anwendungsbereich aus [17]).

407. Nicht zuletzt wegen der Entwicklungen, die in den Mitgliedstaaten und auf Gemeinschaftsebene bei der Öffnung von Tätigkeitsbereichen der ausgeschlossenen Sektoren für den Wettbewerb stattgefunden haben, mag noch mehr Raum für eine Einschränkung des Anwendungsbereichs der neuen Gemeinschaftsregelung bestehen. Selbständige Hafenunternehmen und Energieerzeuger werden vielleicht um Ausnahmen dieser Art ersuchen. Es ist jedoch wichtig, daß derartige Beschränkungen klar definiert werden. Sonst könnte die Regelung in vielen Teilen gegenstandslos werden und sich in den verschiedenen Mitgliedstaaten unterschiedlich auswirken. Jeder Antrag muß daher einer besonderen Prüfung unterzogen werden.

(5) Ausschluß der Energie- und Brennstoffkäufe im Energiesektor

408. Der Richtlinienvorschlag schließt von seinem Anwendungsbereich Energie- und Brennstoffkäufe von Einrichtungen aus, die Elektrizität, Gas oder Wärme herstellen, weiterleiten und verteilen [18]). Diese Käufe haben häufig einen großen Anteil an den Kosten dieser Einrichtungen und ihre Einbeziehung in diesen Vorschlag würde über die normalen Zielsetzungen eines Rechtsinstruments auf dem Gebiet der öffentlichen Bau- und Lieferaufträge weit hinausgehen. Hier sollte vielmehr im Rahmen des Binnenmarkts für Energie eine gemeinschaftliche Politik ausgearbeitet werden, wie in dem kürzlich verabschiedeten diesbezüglichen Arbeitsdokument angeregt wird [19]). Durch eine Einbeziehung der vorerwähnten Käufe in den vorliegenden Richtlinienvorschlag würde vielleicht dessen Verabschiedung kompliziert und hinausgeschoben, weil Probleme aufgeworfen würden, die im Rahmen der Maßnahmen zur Verwirklichung eines Binnenmarkts für Energie wirksamer gelöst werden können.

(6) Grenzen der Regelung: Ausgeschlossene und zweifelhafte Fälle

409. Im Teil III (C) (3) wurden die Tätigkeiten genannt, die mit Sicherheit in den Anwendungsbereich der neuen Gemeinschaftsregelung fallen sollten. Es können andere Tätigkeiten genannt werden, deren Aufnahme in die Regelung nicht empfehlenswert wäre. Hierunter fällt zum Beispiel der Straßenverkehr mit Ausnahme der öffentlichen Busleistungen. Der Straßenverkehr und private Busleistungen sind ebenso wie Schiffsverkehrsleistungen im wesentlichen in allen Mitgliedstaaten allen Marktteilnehmern zugänglich. Die noch verbleibenden Einschränkungen und Einflußmöglichkeiten der Mitgliedstaaten scheinen keine erhebliche Rolle zu spielen und die Beschaffungspraktiken dieser Wirtschaftsträger wesentlich zu beeinflussen. Deswegen wurden diese Tätigkeitsbereiche nicht in den Richtlinienvorschlag aufgenommen. Ihr Ausschluß bedeutet jedoch nicht, daß keine Maßnahmen ergriffen werden könnten oder sollten, wenn sich in einem bestimmten Fall herausstellt, daß ein Staat Auftragsentscheidungen beeinflußt. Die Maßnahmen, die dann zu ergreifen sind, werden davon abhängen, welcher Einflußmöglichkeiten sich der Staat bedient hat und welche Instrumente der Kommission aufgrund des Vertrages zu Verfügung stehen, z. B. aufgrund von Artikel 30 EWGV und aufgrund der Gemeinschaftsvorschriften über staatliche Beihilfen.

410. Bei drei Tätigkeitsbereichen jedoch macht eine Klassifizierung Schwierigkeiten. Hierbei handelt es sich um die öffentlichen Luftverkehrsleistungen, die Verarbeitung, Weiterleitung oder Verteilung von Erdölerzeugnissen und die Leistungen von Fährschiffen.

411. Was die Luftverkehrsgesellschaften betrifft, so sprechen einerseits mehrere Faktoren für ihre Einbeziehung in den Richtlinienvorschlag. Sowohl die öffentlichen als auch die privaten Gesellschaften betreiben ihre Tätigkeit in einem überaus geregelten Umfeld, in dem der Zugang zu den Strecken immer noch beschränkt ist und von staatlichen Genehmigungen abhängt.

412. Andererseits stehen sie im grenzüberschreitenden Verkehr häufig in einem direkten, wenn auch

[16]) Artikel 2 Absatz 4 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr.

[17]) Artikel 4 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr.

[18]) Artikel 5 Buchstabe b) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr.

[19]) Der Binnenmarkt im Bereich der Energie, KOM(88) 238 endg. vom 19. April 1988.

begrenzten, Wettbewerb untereinander und mit Gesellschaften aus Drittländern. Der Wettbewerbsumfang nimmt aufgrund der Gemeinschaftspolitik zu[20]). Darüber hinaus ist die Industrie für Flugwerke und Flugmotoren in hohem Maße konzentriert. Die wichtigsten europäischen Unternehmen arbeiten bereits in verschiedenen Arten grenzüberschreitender Unternehmungen zusammen. Die Luftfahrtelektronik wird in zunehmendem Maße als ein fester Bestandteil des Flugzeugs geliefert, wodurch die Möglichkeit der Luftverkehrsgesellschaften, nationale Lieferanten für diese Komponenten zu wählen, auch wenn sie dies wollten, eingeschränkt ist. Schließlich schafft die Notwendigkeit zur Rentabilität unabhängig von den Wettbewerbseinschränkungen auf bestimmten Strekken einen mächtigen Anreiz zum Kauf des richtigen Flugzeugs.

413. Deswegen stellt sich die Frage, ob die in der Richtlinie vorgeschlagenen Verpflichtungen und Verfahren tatsächlich notwendig sind bzw. von großer praktischer Bedeutung wären.

414. Die eine Möglichkeit bestünde darin, die Luftverkehrsgesellschaften vorerst vom Anwendungsbereich auszuschließen und gleichzeitig anzukündigen, daß weitere Untersuchungen stattfinden, um die Situation unter Kontrolle zu halten. Weitere Vorschläge, vielleicht durch Änderung der hier zur Diskussion stehenden Vorschläge, könnten gemacht werden, sollten sie sich später als notwendig herausstellen.

415. Was die *Verarbeitung, Weiterleitung und Verteilung von Erdölerzeugnissen* betrifft, so ist die Industrie hier vielfältiger und weit stärker dezentralisiert als die zur Einbeziehung in den Vorschlag vorgeschlagenen Energie- und Verkehrsteilsektoren. Während es im Gas-, Elektrizitäts- und Wärmesektor ein einziges technisches Netz gibt, besteht eine solche Struktur im Bereich der Erdölerzeugnisse nicht.

Es gibt sicherlich Erdölleitungen, doch stellen diese nur einen relativ kleinen Teil des gesamten Vertriebssystems dar, zu dem auch die Beförderung und Verteilung per Schiff, Bahn und Achse gehört. Es gibt weniger Marktzugangsbeschränkungen, und eine verhältnismäßig große Anzahl öffentlicher und privater Einrichtungen stehen in allen Mitgliedstaaten, außer in Spanien, in direktem Wettbewerb untereinander. Diese miteinander konkurrierenden Unternehmen arbeiten nicht auf der Grundlage von Konzessionen oder ähnlichen ausschließlichen Rechten wie auf dem Gebiet der Suche und Förderung.

416. Hieraus läßt sich wirklich nicht die Notwendigkeit ableiten, diese Einrichtungen in den Richtlinienvorschlag einzubeziehen. Angesichts der Tatsache, daß in naher Zukunft kaum neue Raffinerie- oder Pipelinekapazitäten errichtet werden dürften, hätte ihre Einbeziehung auf jeden Fall eine sehr geringe wirtschaftliche Bedeutung.

[20]) Verordnungen des Rates 3975/87/EWG und 3976/87/EWG sowie Richtlinie des Rates 87/601/EWG und Entscheidung des Rates 87/602/EWG, ABl. L 374 vom 31. Dezember 1987; Richtlinie des Rates 83/416/EWG, ABl. L 237 vom 26. August 1983 sowie Vorschlag zu ihrer Änderung KOM(86) 424 endg. /2 vom 8. September 1986.

417. Daher scheint es vernünftig, den betreffenden Sektor ebensowenig wie die Luftverkehrsgesellschaften derzeit in die Richtlinie einzubeziehen, doch soll die Frage weiter untersucht werden.

418. Die Leistungen der Fährschiffe stellen ein besonderes Problem dar. Im allgemeinen liegt der Schiffsverkehr in den Händen privater Unternehmen, doch trifft dies nicht immer zu. Ausnahmen gibt es in einigen Mitgliedstaaten, wo es der Regierungskontrolle unterstellte autonome Einrichtungen oder eine staatliche Eisenbahn oder Staatsbetriebe gibt.

419. Was den Schiffbau und Schiffsreparaturen, Bunker und andere Lieferungen betrifft, so vergeben die meisten Schiffahrtsgesellschaften ihre Aufträge nach kommerziellen Erwägungen. Dies hängt mit dem Wettbewerbsdruck zusammen, unter dem die Schiffahrtsgesellschaften in der Europäischen Gemeinschaft auf internationalen Strecken stehen, sowie mit dem starken Preiswettbewerb im Schiffbausektor. Die umfassenden staatlichen Beihilfen, die für den Schiffbau zur Verfügung gestellt werden, unterliegen auf Gemeinschaftsebene der sechsten Richtlinie[21]).

420. Außerdem haben jüngste Entwicklungen auf dem Gebiet der Regelung des internationalen Schiffsverkehrs[22]) zu einer größeren Marktöffnung geführt. Die Marktzugangsbehinderungen scheinen generell keine Voraussetzungen für eine staatliche Beeinflussung zugunsten nationaler Lieferanten zu schaffen.

421. Gleichzeitig hat die Bereitstellung staatlicher Beihilfen zur Deckung von Verlusten einiger Fährunternehmen, die in manchen Mitgliedstaaten gewährt wurden, offensichtlich in mehreren Fällen zu Diskriminierungen geführt, wenn Aufträge vergeben werden. Hierbei handelt es sich aber um ein wirtschaftlich begrenztes Problem. Es scheint kaum signifikant genug zu sein, um den gesamten Seeverkehr in den Anwendungsbereich der Richtlinie einzubeziehen. Der Versuch, lediglich Fährunternehmen aufzunehmen, würde andererseits viele komplizierte Probleme aufwerfen, darunter die Notwendigkeit, Fairneß unter konkurrierenden Einrichtungen zu gewährleisten, von denen viele keine Beihilfen erhalten, die die Ursache des Problems sind.

422. Daher wäre es besser, dieses besondere Problem im Rahmen der Gemeinschaftskontrolle der Beihilfen zugunsten der betreffenden Einrichtungen zu behandeln, statt den gesamten Seeverkehr oder einen Teil dieses Sektors in die neue Regelung auf dem Gebiet der öffentlichen Aufträge einzubeziehen.

D. Die Verpflichtungen

(1) Verfahren und Transparenz

423. In dem industriellen Kontext, in dem viele Einrichtungen der ausgeschlossenen Sektoren tätig sind, sind öffentliche Aufträge häufig kein Gegenstand diskreter Transaktionen auf einem herkömmlichen

[21]) Richtlinie 87/167/EWG, ABl. L 69 vom 12. März 1987.

[22]) Verordnungen des Rates 4055/86, 4056/86, 4057/86, 4058/86, 4059/86, ABl. L 378 vom 31. Dezember 1986.

Markt. Es trifft in zunehmendem Maße für alle Industrieunternehmen zu, daß der Auftraggeber in einer anhaltenden, festgewachsenen Beziehung zu einer Gruppe Auftragnehmern steht, mit denen er zusammenarbeitet, um wichtige Ziele wie eine bessere Produktqualität, kurz- und langfristige Zuverlässigkeit, Rechtzeitigkeit der Lieferung („Sofort-Lieferungen") und die Entwicklung neuer Produkte zu erreichen. Diese enge Beziehung zu den Auftragnehmern ist dort besonders wichtig, wo die Aufträge technisch hoch entwickelte, komplizierte Ausrüstungen und Anlagen betreffen, die für eine effiziente Erbringung der öffentlichen Dienstleistung des Auftraggebers von zentraler Bedeutung sind, handele es sich um die Bereitstellung einer ständigen Energie- oder Wasserversorgung, die zuverlässige Beförderung nach einem festen Zeitplan oder irgendeine andere Leistung, von der große Teile der Bevölkerung abhängen, um ihrer täglichen Arbeit nachgehen zu können.

424. Die vorgeschlagene Regelung sieht daher hinsichtlich der Wahl des Vergabeverfahrens eine größtmögliche Flexibilität vor, vorausgesetzt, daß der Auftraggeber in einer Weise zum Wettbewerb aufruft, die den besonderen Umständen des Falles Rechnung trägt.

425. Es wird also nicht versucht, die Umstände zu beschreiben, unter denen ein bestimmtes Verfahren angewandt werden darf. Es können offene, nicht offene oder Verhandlungsverfahren je nach der Wahl des Auftraggebers angewandt werden, vorausgesetzt, daß bei allen Verfahren vorher zum Wettbewerb aufgerufen wird. Das Verhandlungsverfahren kann ohne einen vorherigen Aufruf zum Wettbewerb nur in begründeten Fällen, die in den Richtlinien angegeben sind[23]), angewandt werden. Zu diesen begründeten Fällen gehören das Ausbleiben gültiger Angebote bei offenen oder nicht offenen Verfahren, besondere Dringlichkeit oder Situationen, in denen nur ein Unternehmer in der Lage ist, die betreffenden Güter oder Leistungen zu liefern. Eine solche Vorschrift ist wichtig, um zu wissen, wie weit die Möglichkeit des Auftraggebers geht, einen Aufruf zum Wettbewerb zu vermeiden.

426. In den Fällen, wo ein Aufruf zum Wettbewerb durchgeführt werden muß, braucht das Verfahren nicht unbedingt offen zu sein. Es können ebenfalls nicht offene und Verhandlungsverfahren angewandt werden[24]). Der Aufruf zum Wettbewerb kann durch eine Bekanntmachung[25]), regelmäßige Bekanntmachungen[26]) oder durch eine Einladung an die Bewerber erfolgen, die sich in einem objektiven und nicht diskriminierenden Prüfungsverfahren qualifiziert haben[27]).

427. Die Eignungs- und Auswahlkriterien werden in der Regelung nicht erschöpfend aufgeführt. Jeder Auftraggeber kann seine eigenen Kriterien innerhalb eines in der Regelung enthaltenen Rahmens aufstellen, wonach stets objektive und nicht diskriminierende Kriterien angewandt werden müssen und keine unnötige Wiederholung von Tests oder anderen Prüfungen verlangt werden darf[28]).

428. Die Richtlinie ist so angelegt, daß die Auftraggeber Verfahren anwenden können, die den besonderen Umständen am besten entsprechen, und gewährleistet gleichzeitig, daß potentielle Unternehmer anderer Mitgliedstaaten die Möglichkeit erhalten, von Aufträgen, an denen sie Interesse haben könnten, zu erfahren und sich um diese zu bewerben.

429. Diese notwendige Flexibilität wird damit bezahlt, daß das besondere Verfahren, welches jeder Auftraggeber anwendet, transparent gemacht wird. Es muß nämlich nicht nur ein vorheriger Aufruf zum Wettbewerb erfolgen, wenn nicht eine der besonderen Ausnahmen gilt, sondern gleichzeitig müssen die vom Auftraggeber verwendeten Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien vorher bekannt sein[29]). Das Ergebnis eines Vergabeverfahrens muß den Bewerbern ebenfalls mitgeteilt werden, sofern nicht besondere Gründe vorliegen, um diese Information nicht zu erteilen[30]). Auf jeden Fall sind diese Informationen der Kommission vorzulegen[31]).

430. Die Transparenzvorschriften wurden auf ein Mindestmaß reduziert[32]). Sie sind nicht allzu bürokratisch, gewährleisten aber, daß die durch die Regelung vorgesehene Flexibilität bei den Verfahren nicht mißbraucht wird und die Aufträge in allen Mitgliedstaaten für die Unternehmer aus allen Teilen der Gemeinschaft gleichermaßen zugänglich sind.

(2) Normen und technische Spezifikationen

431. Die Richtlinienvorschläge lehnen sich insofern an die kürzlich geänderte Richtlinie über öffentliche Lieferaufträge an, als sie fordern, daß in den Auftragsunterlagen europäische Normen und gemeinsame technische Spezifikationen verwendet werden, sofern keine besonderen gegenteiligen Gründe hierfür vor-

[23]) Artikel 12 Absatz 2 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[24]) Artikel 12 Absatz 1 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[25]) Artikel 13 Absatz 1 und 2 Buchstabe a) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[26]) Artikel 13 Absatz 3 des Vorschlags für Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[27]) Artikel 13 Absatz 2 Buchstabe b) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags über das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[28]) Artikel 19 Absatz 1 Buchstabe b) des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[29]) Artikel 19 Absatz 3 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags über das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[30]) Artikel 15 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 6 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[31]) Artikel 27 Absatz 1 Buchstabe c) und 2 des Vorschlags über Wasser, Energie und Vefkehr, auf den in Artikel 8 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[32]) Artikel 27 und 28 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr sowie Artikel 8 und 11 des Vorschlags für das Fernmeldewesen.

liegen[33]). Außerdem besteht das ausdrückliche Verbot, technische Spezifikationen zu verwenden, durch die bestimmte Unternehmen bevorzugt oder ausgeschaltet werden, es sei denn unter ganz bestimmten Umständen[34]).

432. Wie bereits erklärt wurde, hängt diese Forderung weitgehend von dem Bestehen einschlägiger europäischer Normen und gemeinsamer technischer Spezifikationen ab. Leider fehlen in den ausgeschlossenen Sektoren häufig solche einschlägigen europäischen Normen und gemeinsamen Spezifikationen. Deswegen sind ergänzende Maßnahmen notwendig.

433. Zunächst werden, wie bereits erklärt wurde, Schritte unternommen, um die Ausarbeitung neuer europäischer Normen und gemeinsamer technischer Spezifikationen zu fördern, da diese für die Öffnung der Märkte in den ausgeschlossenen Sektoren besonders nützlich sein werden.

434. In der Zwischenzeit sind andere Maßnahmen notwendig, da die Ausarbeitung und Verabschiedung neuer Normen und Spezifikationen Zeit braucht.

435. Deswegen sollten, sofern keine vernünftigen gegenteiligen Gründe vorliegen, Leistungsspezifikationen und -normen mit dem Hinweis auf eher funktionelle Erfordernisse als auf besondere Techniken verwendet werden[35]).

436. Außerdem besteht für die Auftraggeber die Verpflichtung, den interessierten Unternehmer auf jeden Fall die technischen Spezifikationen mitzuteilen, die sie üblicherweise oder für den geplanten Auftrag verwenden werden, d. h. ihre Spezifikationsprofile[36]). Hierdurch wird zumindest gewährleistet, daß interessierte Unternehmer vor der Vergabe eines bestimmten Auftrags abschätzen können, ob sie auf der Grundlage der besonderen Spezifikationen, die verwendet werden sollen, wettbewerbsfähige Angebote abgeben können.

E. Sektorale Unterschiede

437. Die Konsultationen, die zu der Ausarbeitung des Vorschlags für eine Richtlinie über die ausgeschlossenen Sektoren Wasser, Verkehr und Energie geführt haben, haben keine schwerwiegenden sektoralen Unterschiede erkennen lassen, die so zahlreich wären, daß sie nicht in einem einzigen Rechtsinstrument geregelt werden könnten. Die Vorschriften über technische Normen und Spezifikationen, Vergabeverfahren und Transparenz scheinen den Bedürfnissen sämtlicher Sektoren zu entsprechen. Die Vorschriften über den Anwendungsbereich sind natürlich eher sektoral angelegt, doch stellen sie die Verwendung eines einzigen Rechtsinstruments nicht in Frage. Zudem können die Richtlinienvorschriften angepaßt werden, sollte es sich als notwendig herausstellen, zusätzliche sektorale Besonderheiten zu berücksichtigen, zum Beispiel unterschiedliche Schwellenwerte. Derartige Änderungen würden aber weder die Einheit noch die Struktur des Richtlinienvorschlags radikal ändern.

438. Die Zusammenfassung der Sektoren Wasser, Energie und Verkehr in einem einzigen Rechtsinstrument hat den Vorteil, für die betreffenden Sektoren eine einzige in sich geschlossene Lösung zu haben und einen statt mehrere Vorschläge durch das Gesetzgebungsverfahren der Gemeinschaft zu schleusen.

439. Der Telekommunikationsvorschlag hat auf Gemeinschaftsebene seine besondere Geschichte und ist ein Teil der Maßnahmen, die auf der Grundlage des Grünbuchs über das Fernmeldewesen ausgearbeitet wurde. Sowohl auf Gemeinschaftsebene als auch in den Mitgliedstaaten sind die für die Telekommunikation zuständigen Stellen nicht auch gleichzeitig diejenigen Stellen, die für die Politik im Bereich des öffentlichen Auftragswesens hauptverantwortlich sind. Bei nur zwei Vorschlägen sind die Risiken eines Kohärenzverlustes im übrigen überschaubar und bleibt die zusätzliche Verwaltungsarbeit begrenzt. Daher wäre es insgesamt gesehen vernünftig, die Fragen weiterhin getrennt zu behandeln, gleichzeitig aber zu gewährleisten, daß der Inhalt der einen Maßnahme möglichst stark dem Inhalt der Maßnahme für die anderen Sektoren entspricht. Unterschiede sollten sich auf die Fragen beschränken, wo aufgrund des besonderen Charakters des Fernmeldesektors wegen einer tatsächlichen Differenz in den Problemen und den praktisch anwendbaren Lösungen eine unterschiedliche Behandlung notwendig ist. Der Richtlinienvorschlag für den Fernmeldesektor wurde auf dieser Grundlage ausgearbeitet.

F. Die gemeinschaftsexterne Dimension

440. Die Unternehmen in den Drittländern verfolgen mit wachsendem Interesse den erneuten Anlauf der Gemeinschaft zur Schaffung eines gemeinsamen Auftragswesens als einem wesentlichen Element bei der Errichtung des Binnenmarkts bis 1992. Dabei interessieren sie insbesondere die Maßnahmen der Gemeinschaft zur Öffnung des Auftragswesens in den ausgeschlossenen Sektoren, und zwar nicht nur wegen ihrer offensichtlichen wirtschaftlichen und technologischen Bedeutung, sondern auch, weil sich alle Marktteilnehmer wegen des lebhaften internationalen Wettbewerbs in diesen Sektoren um neue Märkte bemühen müssen. Die Öffnung des Auftragswesens in den ausgeschlossenen Sektoren könnte unter bestimmten Umständen den Zugang zu großen Aufträgen ermöglichen, um die sich Unternehmen mit Sitz in Drittländern entweder direkt oder über ihre Tochtergesellschaften in den Mitgliedstaaten bewerben könnten. Die Gemeinschaft ist also ernsthaft dabei, ihren Bin-

---

[33]) Artikel 9 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 5 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[34]) Artikel 10 Absatz 3 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 5 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[35]) Artikel 10 Absatz 2 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 5 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

[36]) Artikel 11 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr, auf den in Artikel 5 Absatz 1 des Vorschlags für das Fernmeldewesen verwiesen wird.

nenmarkt einseitig gegenüber den Unternehmen aus Drittländern zu öffnen, wenn die Richtlinien über die ausgeschlossenen Sektoren der externen Dimension nicht ordentlich Rechnung tragen.

441. Parallel zu den Bemühungen der Gemeinschaft zur Schaffung von Bedingungen, die es der Gemeinschaftsindustrie ermöglichen, sich den großen europäischen Markt zunutze zu machen, waren Diskussionen im Gange, um die Tragweite des GATT-Beschaffungskodexes zu verstärken und auszudehnen, wobei insbesondere die USA auf die Einbeziehung von Einrichtungen drängt, die im Fernmeldesektor und im Bereich der Energieerzeugung tätig sind. Es sollte daran erinnert werden, daß die Beschaffungspraktiken der Einrichtungen in den ausgeschlossenen Sektoren gegenwärtig weit außerhalb der Tragweite der GATT-Disziplin liegen. Die Gemeinschaft hat auf jeden Fall ein erhebliches Interesse daran zu gewährleisten, daß ihre Unternehmen Zugang zu den Märkten der Drittländer in den betreffenden Sektoren haben. Deswegen hat die Gemeinschaft auch das GATT-Vorhaben unterstützt, obwohl es gegenwärtig schwierig ist, etwas über dessen Ausgang bzw. über den Zeitplan irgendeiner künftigen Vereinbarung zu sagen.

442. Außerdem sind Gespräche zwischen der Gemeinschaft und den EFTA-Ländern über die Möglichkeiten im Gange, das öffentliche Auftragswesen auf beiden Seiten weiter zu öffnen. Wie weit sich diese Gespräche auf das Beschaffungswesen in den ausgeschlossenen Sektoren auswirken werden, läßt sich gegenwärtig ebensowenig sagen.

443. Unter diesen Umständen müssen die gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften über die Öffnung des Auftragswesens in den ausgeschlossenen Sektoren mit Maßnahmen einhergehen, um die folgenden allgemeinen Ziele zu erreichen. Erstens sind Vorschriften notwendig, um die kommerziellen Interessen der Gemeinschaft zu schützen und ihre Verhandlungsposition zu verteidigen, indem keine einseitigen Konzessionen gemacht werden, sondern ein positiver Anreiz für Drittländer geschaffen wird, einen gleichwertigen Zugang zu ähnlichen Aufträgen zu gewährleisten. Zweitens sollte den Gemeinschaftsherstellern die notwendige Zeit für die industrielle Anpassung eingeräumt werden, welche für die Erreichung der Zielsetzungen von 1992 und für den Tag, wo der gegenseitige Zugang endgültig vereinbart wird, erforderlich ist.

444. Die diesbezüglichen Gemeinschaftsvorschriften sollten sich ausdrücklich mit dem Problem der Angebote von Unternehmen mit Sitz in der Gemeinschaft befassen. Situationen, wo Angebote von Unternehmen mit Sitz außerhalb der Gemeinschaft gemacht werden, kommen in der Praxis relativ selten vor, und die Richtlinien werden auf keinen Fall für sie gelten. Wird ein Angebot von einem Unternehmen mit Sitz in einem Mitgliedstaat gemacht, so werden die Richtlinien sogar dann gelten, wenn das Unternehmen eine Tochtergesellschaft oder Vertretung eines Drittlandunternehmens ist und die Waren oder Leistungen im Rahmen des Angebots ausschließlich in dem betreffenden Drittland hergestellt oder erbracht werden.

445. Nach Prüfung verschiedener möglicher Lösungen vertritt die Kommission die Auffassung, daß es zur Verwirklichung dieser wichtigen Ziele das Beste für die Gemeinschaft wäre, eine Regelung vorzusehen, wonach angesichts fehlender einschlägiger internationaler Verpflichtungen Auftraggeber nicht verpflichtet sind, die Vorschriften der Richtlinien gegenüber Angeboten mit Ursprung außerhalb der Gemeinschaft anzuwenden. Ein Angebot hat in diesem Kontext seinen Ursprung außerhalb der Gemeinschaft, wenn mehr als die Hälfte seines Wertes Waren oder Leistungen darstellt, die außerhalb der Gemeinschaft hergestellt oder erbracht werden. Bei Angeboten von Tochtergesellschaften oder Vertretungen jedoch kann ein großer Teil des Angebotswerts eine wirtschaftliche Tätigkeit in den Mitgliedstaaten bedeuten und ihm somit ein Gemeinschaftsursprung zuerkannt werden. Wo im übrigen ein Gemeinschaftsangebot mit dem Angebot eines Drittlandsunternehmens oder einem Angebot mit Drittlandsursprung gleichwertig ist, sollte das Gemeinschaftsangebot bevorzugt werden.

446. Das ebenso wichtige Gegenstück zu diesen Vorschriften, welche die Stellung der Gemeinschaft gegenüber Drittländern wahren, ist ein Mechanismus, der dem Rat auf Vorschlag der Kommission gestatten wird, die Richtlinienvorschriften auf Drittlandsunternehmen oder Unternehmen auszudehnen, die Waren oder Leistungen mit Drittlandsursprung anbieten. Dieser Mechanismus beweist, daß die Gemeinschaft nicht nur ihren eigenen Markt schützen will, sondern in der Lage ist, Vereinbarungen mit Drittländern über einen gleichwertigen Marktzugang durchzuführen, sei es auf multilateraler oder auf bilateraler Ebene. Hauptzweck der Vorschriften ist es nämlich, eine feste Grundlage für Verhandlungen mit Drittländern zu schaffen.

G. Anwendung des Gemeinschaftsrechts und der Rechtsmittel

447. Die Richtlinienvorschläge enthalten — wie bereits erklärt wurde — Vorschriften, um zu gewährleisten, daß die von den Auftraggebern verwendeten Verfahren so transparent wie möglich sind. Diese Vorschriften haben eine zentrale Bedeutung, da sie den Beteiligten und der Kommission die Möglichkeit geben zu kontrollieren, ob die Vorschriften befolgt werden. Außerdem werden die Mitgliedstaaten zu einer statistischen Berichterstattung verpflichtet sein, wodurch die Transparenz des gesamten Systems gewährleistet wird[37]).

448. Zu den Rechts- und Verwaltungsmitteln, die den Bewerbern zur Verfügung stehen sollten, oder zu den Kommissionsbefugnissen, die zu den bereits vertraglich bestehenden Befugnissen hinzukommen sollten, wurden bisher keine besonderen Vorschläge gemacht, und zwar aus zwei Gründen.

[37]) Artikel 28 des Vorschlags über Wasser, Energie und Verkehr und Artikel 8 und 11 des Vorschlags für das Fernmeldewesen.

449. Erstens war keine Zeit vorhanden, um zu prüfen, ob die Frage aufgrund der in den ausgeschlossenen Sektoren herrschenden besonderen Umstände gesondert behandelt werden muß. Wegen des industriellen Charakters der Tätigkeit vieler Einrichtungen in den ausgeschlossenen Sektoren ist es möglich, daß Verfahren, die sich für die öffentliche Verwaltung eignen, geändert werden müssen.

450. Zweitens hat das Parlament soeben erst die erste Lesung der auf der Grundlage der bestehenden Richtlinien über öffentliche Aufträge bereits vorgeschlagenen Einspruchs-Richtlinie [38]) beendet. Der Rat hat über diese Richtlinie noch überhaupt nicht debattiert. Dabei ist bereits bekannt, daß manche Mitgliedstaaten sie als kritisch und kontrovers erachten. Im übrigen wird derzeit eine wichtige Untersuchung im Zusammenhang mit diesem Richtlinienvorschlag über die in den Mitgliedstaaten bestehenden Einspruchsverfahren abgeschlossen.

---

[38]) Vorschlag für eine Richtlinie des Rates zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Anwendung der Gemeinschaftsregeln im Rahmen der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Liefer- und Bauaufträge 1. Juli 1987, KOM(87) 134 endg. ABl. C 230 vom 28. August 1987.

Anhang

Vorläufiger Text

Bericht über die Durchführung der Empfehlung des Rates vom 12. November 1984 betreffend die erste Phase der Öffnung der öffentlichen Fernmeldemärkte (84/550/EWG) für das Jahr 1987

Zusammenfassung

In diesem Dokument wird die Auswirkung der Empfehlung 84/550 auf die Liberalisierung des Zugangs zu Lieferaufträgen im Bereich des Fernmeldewesens für den Zeitraum vom 1. Januar 1987 bis zum 31. Dezember 1987 untersucht.

Es werden eine Reihe von Tabellen ausgewertet, die auf der Grundlage der von den Mitgliedstaaten gemäß der Empfehlung übermittelten Informationen und der von den betroffenen Fernmeldestellen im Amtsblatt der EG veröffentlichten Mitteilungen zusammengestellt wurden.

Die Analyse zeigt, daß vier Jahre nach ihrer Verabschiedung die Durchführung der Empfehlung in den Mitgliedstaaten noch nicht zufriedenstellend ist und daß ihre Auswirkung auf die Liberalisierung der Lieferaufträge der Fernmeldeverwaltungen unerheblich ist.

Anmerkung: Zum Zeitpunkt der Verteilung dieses Dokuments wurden von den Mitgliedstaaten zwei weitere Berichte vorgelegt, nämlich
- UK für das zweite Halbjahr 87
- Belgien für das gesamte Jahr 1987

Aufgrund des verspäteten Eingangs konnten die entsprechenden Daten nicht in dieses Dokument aufgenommen werden. Sie werden jedoch so rasch wie möglich in einer revidierten Version berücksichtigt.

1. **Einleitung**

1.1 Die Empfehlung 84/550/EWG liefert die Elemente für eine Bewertung ihrer Auswirkung auf die Öffnung des Zugangs zu Lieferaufträgen im Bereich der Telekommunikation:

a) Die Möglichkeiten für in der Gemeinschaft niedergelassene Unternehmen, sich um Aufträge der Fernmeldeverwaltungen für Fernmeldeausrüstungen zu beteiligen, zumindest innerhalb der von der Empfehlung festgelegten Grenzen;

b) die Aufgliederung der gewählten Bewerber und erteilten Aufträge nach nationalen Lieferanten, sonstigen EG-Lieferanten und Lieferanten aus Drittländern;

c) die periodischen Berichte der Mitgliedstaaten an die Kommission (alle sechs Monate); dazu gehört auch die Übereinstimmung der Berichte mit dem von der SOGT vereinbarten Muster.

1.2 Die relevanten Zahlen sowohl aus den periodischen Berichten als auch aus den Ausschreibungen im Amtsblatt der EG über 1987 wurden in einer Reihe von Tabellen zusammengefaßt, die sich im Anhang zu diesem Dokument befinden. Diese werden nachstehend aufgelistet und auf den folgenden Seiten kommentiert.

Tabelle 1: Ausschreibungen im Amtsblatt der EG und/oder Berichte der Mitgliedstaaten

Tabelle 2: Anzahl der bei den Fernmeldestellen eingegangenen Bewerbungen

Tabelle 3: Aufschlüsselung der von den Fernmeldestellen gewählten Bewerber nach Zahl und Prozentsätzen

Tabelle 4: Aufgliederung der erteilten Aufträge nach

- Lieferanten, die im Land der betreffenden Fernmeldestelle niedergelassen sind (N)
- Lieferanten, die in anderen Gemeinschaftsländern niedergelassen sind (EWG)
- Lieferanten, die in Drittländern niedergelassen sind (DL)

Tabelle 5: Bewertung der Übereinstimmung mit der Empfehlung 84/550/EWG

2. Auswertung

2.1 Beteiligungsmöglichkeiten

Die SOGT kam im Jahr 1986 überein, daß die Möglichkeit der Bewerbung um Lieferaufträge am besten durch die Veröffentlichung von Ausschreibungen in einer bestimmten Rubrik der Beilage zum Amtsblatt der EG verwirklicht werden könnte.

Im Jahr 1987 haben nur acht Fernmeldestellen (von wenigstens 22, die von der Empfehlung in den zwölf Mitgliedstaaten betroffen sind) in sechs Mitgliedstaaten Ausschreibungen im Amtsblatt veröffentlicht. Die Mitgliedstaaten haben ferner vier weitere Einrichtungen angegeben, die Möglichkeiten zur Angebotsabgabe unter Verwendung anderer Verfahren gegeben haben (Einzelheiten siehe Tabelle 1).

Auf die DBP (D) entfallen allein 61 % aller im Amtsblatt der EG veröffentlichten Mitteilungen (118).

Auf die OTE (G) allein entfallen 67 % aller auf anderem Wege veröffentlichten Ausschreibungen (129).

Diese Zahlen erscheinen gering verglichen mit der Gesamtzahl der Beschaffungen der Fernmeldestellen, die sich in der Größenordnung von Zehntausenden befinden. Auch wertmäßig liegen diese Beschaffungen weit unter dem mit der Empfehlung 84/550 gesetzten Ziel. Gemäß der Empfehlung 84/550 sollten die Möglichkeiten zur Beteiligung 100 % aller neuer Telematik-Terminals (Gruppe I) und wenigstens wertmäßig 10 % der Vermittlungs- und Übertragungsausrüstungen und der herkömmlichen Endgeräte (Gruppe II) erfassen.

Nur zwei Berichte enthalten die Informationen, die erforderlich sind, um die Übereinstimmung mit diesem Aspekt der Empfehlung zu beurteilen: der Bericht der DBP (D) für das ganze Jahr 1987 und von BT (UK) für das erste Halbjahr (siehe Tabellen 4 und 5). Diese Informationen zeigen Übereinstimmung für diese beiden Fernmeldeeinrichtungen.

Ferner geht aus den bei der Kommission eingegangenen Berichten hervor, daß mit Ausnahme von OTE keine weitere Fernmeldeverwaltung im Jahr 1987 eine nennenswerte Menge von Ausrüstungen der Gruppe I gekauft hat.

2.2 Aufgliederung der Bewerber, der ausgewählten Bewerber und der ergangenen Aufträge

Die Zahlen der Tabelle 2 zeigen, daß

- 870 Lieferanten sich um die 65 im ersten Halbjahr 1987 im Amtsblatt der EG veröffentlichten Aufträge beworben haben, d. h. im Durchschnitt 13 bis 14 Bewerber pro Auftrag
- die Zahl der nationalen Lieferanten durchschnittlich 80 % betrug und bei den Aufträgen der DBP (D) 94 %, der TLP (P) 100 % und bei BT (UK) 90 % erreichte
- die durchschnittliche Zahl der Bewerber aus anderen EG-Ländern nur 13 % beträgt.

Die Informationen über die ausgewählten Bewerber (siehe Tabelle 3) wurden durch Auswertung der 55 Ausschreibungen gewonnen, über die die Mitgliedstaaten die erforderlichen Informationen geliefert haben. Auch hier ist das erste Halbjahr nur für eine Globalbewertung signifikant.

Es ist folgendes festzustellen:

- 36 der 55 geprüften Ausschreibungen wurden im Amtsblatt der EG veröffentlicht;
- 240 Lieferanten wurden aus den 500 Bewerbern ausgewählt, die auf die 36 im Amtsblatt der EG veröffentlichten Ausschreibungen geantwortet haben;
- durchschnittlich wurden 6 bis 7 Bewerber pro Ausschreibung ausgewählt (nur unter Berücksichtigung der im Amtsblatt der EG veröffentlichten Ausschreibungen);
- 91 % dieser ausgewählten Bewerber waren „nationale" Lieferanten, und die höchsten Zahlen von gewählten nationalen Lieferanten sind in der Bundesrepublik Deutschland (97 %) und im Vereinigten Königreich (BT — 95 %) zu verzeichnen.

Die Informationen über die erteilten Aufträge (Tabelle 4) wurden durch Auswertung von 181 Aufträgen gemäß den Berichten der Mitgliedstaaten gewonnen. Hier fällt insbesondere folgendes auf:

- 51 Ausschreibungen (von 181 geprüften Ausschreibungen) wurden im Amtsblatt der EG veröffentlicht;
- der Gesamtwert der 181 Aufträge beträgt 840 Mio. ECU;
- der Gesamtwert der 51 Aufträge, die im Amtsblatt der EG ausgeschrieben waren, kann nicht berechnet werden aufgrund ungenauer Informationen mehrerer Mitgliedstaaten (vgl. auch Tabelle 5);
- 100 % aller in F, UK (BT), NL, P (nur TLP) vergebenen Aufträge gingen an nationale Lieferanten;
- 91 % der von der DBP (D) erteilten Aufträge, wertmäßig 99,5 %, gingen an „nationale" Lieferanten;
- 90 % (wertmäßig) der 181 erteilten Aufträge gingen an nationale Lieferanten, 9 % an andere EG-Lieferanten und 1 % an Drittländer.

2.3 Berichte an die Kommission

Acht Mitgliedstaaten haben über das erste Halbjahr 1987 berichtet. Drei Mitgliedstaaten haben über das zweite Halbjahr 1987 berichtet. Diese Berichte betreffen 10 Fernmeldeverwaltungen, so daß die Informationen über mehr als 50 % der betroffenen Fernmeldestellen fehlen. Einzelheiten sind in Tabelle 1 angegeben.

Es ist folgendes festzustellen:

- Die Informationen über die Anzahl der Bewerber werden nur für sieben Fernmeldestellen angegeben (erstes Halbjahr '87).
- Die Informationen über die Zahl der gewählten Bewerber werden nur für sechs Fernmeldestellen angegeben.
- Die Informationen über die erteilten Aufträge werden für neun Fernmeldestellen angegeben.
- Die von den Mitgliedstaaten angegebene Zahl der Ausschreibungen entspricht häufig nicht den im Amtsblatt der EG wirklich veröffentlichten Ausschreibungen. Korrekte Zahlen liegen vor für UK (BT), D (DBP) und NL (PTT), vor.

  Acht von BT (UK) veröffentlichte Ausschreibungen mit ausdrücklicher Verweisung auf die Empfehlung 84/550 betreffen die Beschaffung von Erzeugnissen, die keine spezifischen Fernmeldeerzeugnisse sind und somit nicht unter die Empfehlung 84/550 fallen. Die Verweisung ist daher nicht gerechtfertigt.

Nur zwei Berichte von Mitgliedstaaten (UK und D) liefern die erforderlichen Informationen, die es ermöglichen, die Übereinstimmung mit den von der Empfehlung 84/550 gesetzten Zielwerten zu beurteilen (weitere Einzelheiten siehe Seite 3, Absatz 2.1 und Tabelle 5).

Schlußfolgerungen

Die Empfehlung des Rates Nr. 84/550 sah eine Versuchsphase für die Liberalisierung des Zugangs von Lieferanten aus anderen Ländern zu Lieferaufträgen im Telekommunikationsbereich vor.

Die Ergebnisse dieses Versuchs sind bisher enttäuschend, und zwar in bezug auf die Zahl der veröffentlichten Ausschreibungen, den Umfang der Beteiligung von Lieferanten aus anderen Mitgliedstaaten, die Zahl der an Lieferanten aus anderen Mitgliedstaaten erteilten Aufträge und die von den Mitgliedstaaten über die Durchführung der Empfehlung gelieferten Informationen.

Tabelle 1

Im Amtsblatt der EG veröffentlichte und/oder von den Mitgliedstaaten mitgeteilte Ausschreibungen

	1. Halbjahr 1987		2. Halbjahr 1987		1987 Gesamtzahl der Veröffentlichungen im Amtsblatt
	Mitteilungen der Mitgliedstaaten *)	im Amtsblatt der EG veröffentlicht	Mitteilungen der Mitgliedstaaten	im Amtsblatt der EG veröffentlicht	
Belgien	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine
Bundesrepublik Deutschland	40	40	32	32	72
Dänemark	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine
Spanien	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine
Frankreich	5	10	Keine	4	14
Griechenland	86 [1])	Keine	Keine	3	3
Irland	8 [1])	Keine	18	2	2
Italien (SIP)	11 [1])	Keine	Keine	6	6
Italien (Italcable)	8 [2])	6	Keine	1	7
Luxemburg	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine
Niederlande	2	2	3	3	5
Portugal (CTT)	16 [2])	3	Keine	Keine	3
Portugal (TLP)	6 [2])	Keine	Keine	Keine	Keine
Vereinigtes Königreich (BT)	4	4	Keine	2 (+8) [3])	6
Vereinigtes Königreich (Mercury)	Keine	Keine	Keine	Keine	Keine
Insgesamt	186	65	53	53	118

*) Diese Liste schließt im Amtsblatt der EG veröffentlichte Ausschreibungen und alle anderen von den Vergabestellen verwendeten Verfahren ein (siehe [1]).

1) Diese Beschaffungen wurden von den Mitgliedstaaten mitgeteilt. Sie sind nicht im Amtsblatt der EG veröffentlicht worden. In einigen Fällen (OETY, IRL) fanden jedoch Ausschreibungen statt und es kam zu einem Wettbewerb, der in den folgenden Tabellen berücksichtigt wurde. Im Falle von SIP wurden alle Aufträge durch Direktverhandlungen vergeben.

2) Einige der von diesen Mitgliedstaaten mitgeteilten Beschaffungsverfahren wurden auch im Amtsblatt der EG veröffentlicht (siehe Spalte „im Amtsblatt der EG veröffentlicht"). Nur die Berichte aus D, NL (und UK für das erste Halbjahr) zeigen entsprechende Zahlen.

3) Acht (8) Veröffentlichungen im Amtsblatt durch BT (UK) mit besonderem Hinweis auf die Empfehlung 84/550 betreffen Beschaffungen allgemeiner Erzeugnisse, die nicht für den Telekommunikationssektor spezifisch sind, und somit nicht unter die Empfehlung 84/550 fallen. Diese Verweisung ist daher nicht korrekt und sollte künftig vermieden werden. Diese Frage sollte sorgfältig überwacht werden, und es müßten geeignete Schritte unternommen werden, da diese Haltung sich 1988 nicht geändert hat; bisher betreffen alle BT-Ausschreibungen mit einer Ausnahme nicht spezifisches Fernmeldegerät.

Tabelle 2

Zahl der bei den Vergabestellen eingegangenen Anträge auf Beteiligung
Bewerber

Land	1. Halbjahr 1987					2. Halbjahr 1987				Insgesamt 1987			
	Mitteilungen geschätzt	N	EWG	DL	insgesamt	N	EWG	DL	insgesamt	N	EWG	DL	insgesamt
Bundesrepublik Deutschland (BDP) ...	72	626 (94 %)	23	20	669	436 (93 %)	26	8	497	1 089 (93 %)	49	28	1 166
Frankreich (PTT)	5	43	30	3	76	Keine Angaben							
Griechenland (OTE)	86	204	38	42	285	Keine Angaben							
Irland	26	Informationen fehlen oder sind nicht relevant				Informationen fehlen oder sind nicht relevant							
Italien (SIP + ITALIC)		Informationen fehlen oder sind nicht relevant				Keine Angaben							
Niederlande .	5	13 (48 %)	11	3	27	30	9	3	32	33 (56 %)	20	6	59
Portugal (CTT)	16	33 (35 %)	51	9	93	Keine Angaben							
Portugal (TLP)	6	14 (100 %)	—	—	14	Keine Angaben							
Vereinigtes Königreich (BT)	4	19	2	—	21	Keine Angaben							
Insgesamt ...	118	952 80 %	155 13 %	77 7 %	1 185								

N = Anzahl der Bewerber aus dem Land der Vergabestelle
EWG = Bewerber aus anderen EWG-Ländern
DL = Bewerber aus Drittländern

Tabelle 3

Aufgliederung der Zahl und des Prozentsatzes der von den Vergabestellen ausgewählten Bewerber

Ausgewählte Bewerber

	nur 1. Halbjahr 1987				
	Vergabeverfahren	N	EWG	DL	Insgesamt
Bundesrepublik Deutschland ..	21	155	4	1	160
Frankreich	5	24	11	—	35
Niederlande	4	22	1	3	26
Portugal (CTT) ..	16	45 *)	36	4	85
Portugal (TLP) ..	6	14 *)	—	—	14
United Kingdom (BT)	3	18	1	—	19
	55	278 (82 %)	53 (16 %)	8 (2 %)	339

Vergabeverfahren: Anzahl der Ausschreibungen, für die der Mitgliedstaat Daten über die gewählten Kandidaten mitgeteilt hat
N: Anzahl der Bewerber aus dem Land der Vergabebehörde
EWG: Bewerber aus anderen EWG-Ländern
DL: Bewerber aus Drittländern

*) In zwei Fällen war die Zahl der ausgewählten nationalen Lieferanten höher als die Zahl der nationalen Bewerber.

Tabelle 4

Aufgliederung der vergebenen Aufträge
- **Im Lande der Vergabestelle niedergelassene Lieferanten (N)**
- **In anderen Gemeinschaftsländern niedergelassene Lieferanten (EWG)**
- **In Drittländern niedergelassene Lieferanten (DL)**

Vergebene Aufträge

	Aufträge insgesamt	Anzahl der vergebenen Aufträge			Wert (Mio ECU) der vergebenen Aufträge			Insgesamt
		N	EWG	DL	N	EWG	DL	
Bundesrepublik Deutschland 1. Halbjahr ..	16	14	2	.	81	2	.	83
2. Halbjahr ..	6	6	.	.	296	.	.	296
Frankreich	5	5*)	.	.	26 *)	.	.	26
Griechenland	86	46	21	19	4,7	3,4	1,6	9,7
Irland 1. Halbjahr	8	7	1	0	0,5	0,03	.	0,53
2. Halbjahr	18	12	5	1	3,0	0,6	0,15	3,75
Italien (SIP)	11	?	?	?	305	75	?	380
Italien (Italcable)	6	?	?	?	12,7	0,3	?	13
Niederlande	2	2	.	.	4,6	.	.	4,6
Portugal (CTT)	16	**)			.	.	.	12
Portugal (TLP)	6	6	.	.	6,5	.	.	6,5
United Kingdom (BT)	1	1	.	.	4,9	.	.	4,9
Insgesamt	181				745	81	1,75	840

*) Nach dem Bericht ist nicht eindeutig, ob ein Auftrag an ein französisch-deutsches Konsortium vergeben wurde.
**) Nach dem Bericht wurden alle Aufträge an nationale Lieferanten vergeben. Allerdings bestehen Gründe für die Annahme, daß bei der Zusammenstellung ein Fehler unterlaufen ist.

Tabelle 5

Bewertung der Übereinstimmung mit der Empfehlung 84/550/EWG

(Gruppe II, A:B = 10% der (wertmäßig) vergebenen Aufträge)

A = gesetzter Wert der Ausschreibungen im Amtsblatt
B = geschätzter Wert aller Beschaffungen 1987

Bundesrepublik Deutschland ...	72 Mitteilungen über	A = 1 228 Mio ECU (12 Monate) B = 5 760 Mio ECU A:B = 21%
Frankreich	5 Mitteilungen über	A = 26 Mio ECU (6 Monate) B = keine Angabe über den Wert A:B = Bewertung nicht möglich
Griechenland	Keine Mitteilung	A = 0 B = 9,7 Mio ECU A:B = Bewertung nicht möglich
Irland	2 Mitteilungen	Kein Hinweis auf Bericht über Mitteilungen im Amtsblatt Bewertung von A unmöglich B = 4,3 Mio ECU; es ist nicht klar, ob diese Zahl allen Beschaffungen Irlands im Jahr 1987 entspricht A:B = Bewertung nicht möglich
Italien	Keine Mitteilung	A = 0 Bewertung von A und somit A/B nicht möglich B = 380 Mio ECU
Italien (Italcable) .	7 Mitteilungen	Kein Hinweis auf Wert, somit A unbekannt B = 13 Mio ECU A:B = Bewertung nicht möglich
Niederlande	2 Mitteilungen	A = 4,6 Mio ECU B = A:B = Bewertung nicht möglich
Portugal (CTT) ...	3 Mitteilungen	Kein Hinweis; Wert von A kann nicht ermittelt werden B = – A:B = Bewertung nicht möglich
Portugal (TLP) ...	Keine Mitteilung	A = 0 B = 6,5 Mio ECU A:B = Bewertung nicht möglich
United Kingdom (BT)	4 Mitteilungen	A = 42 Mio ECU B = 403 Mio ECU A:B = 10,4%

Druck: Bonner Universitäts-Buchdruckerei, 5300 Bonn
Alleinvertrieb: Verlag Dr. Hans Heger, Postfach 20 13 63, Herderstraße 56, 5300 Bonn 2, Telefon (02 28) 36 35 51
ISSN 0722-8333